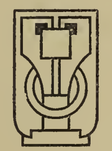
Die

Stuttgarter Kreditversicherung.

Erläutert von

Dr. Rudolf Henrich,

Direktor des Deutschen Kreditversicherungsverbandes.



Stuttgart

Druck der Uhland'schen Buchdruckerei G. m. b. H.

1911.

Diese Schrift ist gegen Voreinsendung von Mk. 1.60 von der Uhland'schen Buchdruckerei in Stuttgart, Uhlandstraße 1, portofrei zu beziehen. Bei partienweisem Bezuge ermäßigt sich der Preis.

Inhaltsverzeichnis.

Deutscher Kreditversicherungsverband a. G. in Stuttgart.

Aufsichtsrat:

Dr. jur. **Max Georgii**, Generaldirektor des Allgemeinen Deutschen Versicherungsvereins a. G. in Stuttgart, Vorsitzender.

Geheimer Kommerzienrat **Heinrich von Widenmann**, Vorsitzender des Aufsichtsrats des Allgemeinen Deutschen Versicherungsvereins a. G. in Stuttgart, Präsident der Handelskammer Stuttgart, stellvertretender Vorsitzender.

Hofrat **Hermann Thomä**, Vorstand der Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft.

August Würz, Direktor des Allgemeinen Deutschen Versicherungsvereins a. G. in Stuttgart.

Rechtsanwalt Dr. **Georg Zöphel** in Leipzig, sächsischer Landtagsabgeordneter und Vorsitzender des Verbands der Vereine Creditreform e. V.

Vorstand: Dr. jur. **Rudolf Henrich**, Direktor.

Stellvertreter des Vorstands: Rechtsanwalt **August Dörr**, stellvertretender Direktor.

Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft.

Aufsichtsrat:

Rechtsanwalt **Karl Schott**, Mitglied des württembergischen Staatsgerichtshofes, Vorsitzender.

Geheimer Kommerzienrat **Heinrich von Widenmann**, Vorsitzender des Aufsichtsrats des Allgemeinen Deutschen Versicherungsvereins a. G. in Stuttgart, Präsident der Handelskammer Stuttgart, stellvertretender Vorsitzender.

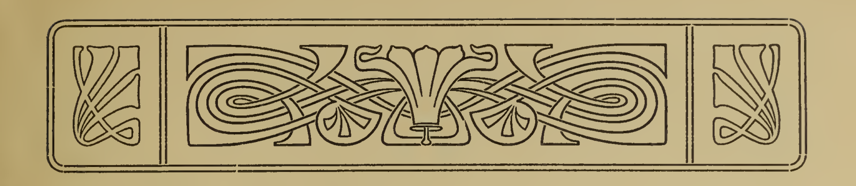
Dr. jur. **Max Georgii**, Generaldirektor des Allgemeinen Deutschen Versicherungsvereins a. G. in Stuttgart.

Fabrikant **Franz Kübel**, Landtagsabgeordneter und Mitglied des Gemeinderats der Stadt Stuttgart.

Verlagsbuchhändler **Arthur Werlitz** in Stuttgart.

Vorstand: Hofrat **Hermann Thomä**, Direktor.

Stellvertreter des Vorstands: Rechtsanwalt **August Dörr**, stellvertretender Direktor.



Einleitung.

Die Kreditversicherung, die wir bieten, ist in ihren Grundzügen die letzte Schöpfung des am 21. Januar 1910 dahingeschiedenen Generaldirektors C. G. Molt. Neben der Haftpflichtversicherung, die er im Allgemeinen Deutschen Versicherungs-Verein zu großartiger Entwickelung führte, hat ihn zeitlebens das Problem der Kreditversicherung beschäftigt. Als er eine Lösung gefunden hatte, die das Gelingen versprach, nahm ihn ein rascher Tod hinweg. Sein Nachfolger, Generaldirektor Dr. Georgii, hat, assistiert von dem stellvertretenden Direktor Rechtsanwalt Dörr[1]) und von dem Verfasser dieser Schrift, die Arbeit aufgenommen getreu den Intentionen des Verewigten. Sein Wille war, daß die Kreditversicherung stets der Entwickelung des wirtschaftlichen Lebens folgen solle.

* * *

In die Versicherung teilen sich der neugegründete „Deutsche Kreditversicherungsverband a. G. in Stuttgart“[2]) und die „Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft“[3]) [4]).

Der Gründungsfonds des Verbandes beträgt Mark 500000.—. Davon haben der Allgemeine Deutsche Versicherungs-Verein in Stuttgart und die Mit und Rück je Mk. 200000.— gezeichnet.

---

[1]) Ihm verdankt besonders die „Versicherung einzelner Forderungen“ vieles.

[2]) Fortan als „Verband“ bezeichnet.

[3]) Fortan als „Mit und Rück“ bezeichnet.

[4]) Außer der Kreditversicherung, die sie neu aufnimmt, betreibt die Mit und Rück Einbruchdiebstahl-, Wasserleitungsschäden-, Haftpflicht-, Unfall-, Wertgegenstände-, Glas-, Maschinen-, Sturmschäden-, Kraftfahrzeug-, Veruntreuungs- und Kautionsversicherung.

Das Aktienkapital der Mit und Rück beträgt 10 Millionen, worauf 2,5 Millionen einberufen sind. Die Dividende hat von Anfang an 10 Prozent betragen. —

Der vom Kaiserlichen Aufsichtsamt genehmigte Geschäftsplan der Kreditversicherung geht von folgenden Grundgedanken aus:

I.

1. Keine Art des Kredits ist von der Versicherung ausgeschlossen, wir versichern Geld-, Waren- und Mietkredit [5]).

Die Versicherung betreiben wir in zwei Formen: Als „Versicherung **einzelner** Forderungen" und als „**Kunden**versicherung" [6]).

Einzelversicherung eignet sich für einmalige und Gelegenheitsgeschäfte, für langfristige [7]) Kredite und andere besondere Risiken, vor allem des Auslandsverkehrs [8]).

Die **Kunden**versicherung ist die Versicherungsform der dauernden Geschäftsverbindung, des regulären Handels mit normalen Zahlungsfristen. Sie deckt alle bei Beginn der Versicherung schon schwebenden und während der Versicherung entstehenden Forderungen gegen einen bestimmten [9]) Schuldner (Kunden), wenn auch die Fälligkeit erst nach Ablauf der Versicherung eintritt.

---

[5]) Die ältere Kreditversicherung deckt nur Handelsverluste.

[6]) In der älteren Kreditversicherung „laufende Versicherung" genannt.

[7]) Mehr als sechs Monate.

[8]) Es wäre eine unrichtige Verallgemeinerung, zu sagen, die Kundenversicherung versichere gute, die Einzelversicherung gewagte Kredite. Einmalige und Gelegenheitsgeschäfte sind u. a. das mittlere und kleine Darlehen, die Mehrzahl der Werklieferungen, überhaupt der Verkehr mit Privatpersonen. Darunter ist offenbar eine große Anzahl einfacher und guter Geschäfte.

Die einzelne Forderung kann man sich ansehen, ehe man sie versichert; dagegen hat es die Kundenversicherung in der Hauptsache mit zukünftigen, ungewissen Forderungen zu tun.

[9]) Im Gegensatze zur sogenannten „Blindversicherung", die auch anonyme oder Umsatzversicherung genannt wird. Diese verlangt nicht die Angabe der Personen (Kunden), denen kreditiert werden soll, ersetzt aber auch dafür nur die **außerordentlichen** Verluste, und zwar erst **nach** Ablauf des Geschäftsjahres.

Jede Versicherung muß angeben, für welche Art von Geschäften sie gelten soll. Nicht gerade für jede Warensorte, aber für jede Branche ist eine selbständige Versicherung[10]) zu nehmen. Zum Beispiel versichert eine Berliner Spezialfabrik „Lieferung von Damenmänteln". — Eine andere Firma deklariert allgemeiner: „Lieferung von Damenkonfektion". — Ein Engroshändler versichert „Lieferung von Schuhen und Zubehör".

Vermietet ein Großhändler seinem Abnehmer nebenbei einen Lagerraum, so machen wir Lieferung und Miete wohl mit einer Versicherung ab. Gibt aber der Händler seinem Kunden ein Darlehen, so wird er hiefür eine besondere Versicherung nehmen müssen. —

Ausgeschlossen von der Versicherung sind Ansprüche auf Schadensersatz, Reugeld und Vertragsstrafe.

Die Versicherung dauert das erstemal sechs bis neun Monate, wird dann aber immer um ein volles Jahr verlängert[11]).

2. Ersatz leisten wir, wenn der Schuldner **zahlungsunfähig** ist. Zahlungsunfähigkeit im Sinne unserer Bedingungen liegt vor, nicht nur wenn die Zahlungen eingestellt sind, das Konkursverfahren eröffnet oder wegen Massemangels abgelehnt ist, sondern auch schon dann, wenn eine Fahrnispfändung nicht zur völligen Befriedigung führt bzw. führen würde; ferner wenn der Schuldner sich behufs außergerichtlicher Regelung seiner Verbindlichkeiten an seine Gläubiger wendet, ins Ausland verzieht oder sein Aufenthalt unbekannt ist.

Wir treten also nicht erst dann ein, wenn die Forderung verloren, sondern häufig schon wenn sie in Gefahr, reif für Dubiosenkonto ist. Aber, wir lassen eine Forderung nur

---

[10]) Im Versicherungsschein werden Art der Geschäftsverbindung und Schuldgrund beurkundet. Als Schuldgrund genügen z. B. Lieferung, Darlehen, Vermietung.

[11]) Der Grund dafür ist: Wer zum erstenmal versichert, bringt die Forderungen mit, die schon vor der Versicherung entstanden sind, und belastet damit das erste Jahr. Diese Belastung gleichen wir aus, indem wir das erste Jahr um die Zeit (drei bis sechs Monate) verkürzen, auf welche vor der Versicherung kreditiert worden ist.

gelten, wenn dem Schuldner tatsächlich geliefert worden ist, oder — ein anderes Beispiel — die Wohnung, für welche Miete verlangt wird, von ihm wirklich innegehabt war. Ohne diesen Vorbehalt wären wir der Spekulation preisgegeben. —

Jeder Schuldner wird einer bestimmten Gefahrenklasse zugeteilt; nach der Gefahrenklasse richtet sich der Prozentsatz der Entschädigung. Die Zuteilung des Schuldners in die Gefahrenklasse erfolgt nicht einseitig durch uns, sondern wird vor Beginn der Versicherung mit dem Gläubiger vereinbart.

Wir ersetzen in

Gefahrenklasse	1	. . . 80	Prozent
„	2	. . . 70	„
„	3	. . . 60	„
„	4	. . . 50	„
„	5	. . . 40	„
„	6	. . . 30	„

des Ausfalles. (Außerdem ist eine Vorzugsklasse mit 90prozentigem Ersatze vorgesehen.)

Für alle unter einen Versicherungsschein fallenden Forderungen zusammen werden im höchsten Falle ersetzt:

Beim Verband 30 bis 90 Prozent aus Mk. 300.—.

Bei der Mit und Rück 30 bis 90 Prozent aus dem Mk. 300.— übersteigenden Ausfall, höchstens aber aus dem im Versicherungsschein vereinbarten Betrage („Ausfallhöchstbetrag“).

Außerdem ersetzen wir Beitreibungskosten, die auf die versicherte Forderung erwachsen.

Zahlung leisten wir in zwei Wochen, nachdem der Anspruch festgestellt ist.

3. Die **Prämie** beginnt beim Verband mit Mk. 6.— für ein Versicherungsjahr; bei der Mit und Rück wird sie von Fall zu Fall vereinbart.

4. In die Versicherung **teilen** sich die beiden Gesellschaften folgendermaßen:

Den Kleinkredit (bis zu Mk. 300.—) versichert ausschließlich der Verband.

In das übrige Geschäft teilen sich beide Gesellschaften in der Weise, daß der Ausfall bis zu Mk. 300.— beim Verband, darüber hinaus bei der Mit und Rück versichert wird.

Einzelne Forderungen versichert vorerst die Mit und Rück allein.

Diese Teilung war notwendig, um das Risiko der Gegenseitigkeitsgesellschaft zu begrenzen, aber sie wird nach außen kaum hervortreten, dem Versicherten weder Unbequemlichkeiten noch Kosten bereiten.

5. Um eine einfache und einheitliche Geschäftsbehandlung zu ermöglichen, ist eine **gemeinsame Geschäftsstelle** errichtet und diese dem **Verbande** übertragen worden.

Alle Anträge, auch wenn sie auf Rechnung der Mit und Rück gehen, sollen bei dem **Verband** eingereicht werden.

Für jeden Kunden oder für jeden Kredit wird nur **ein** Versicherungsschein und **eine** Prämienquittung ausgestellt, auch wenn die Versicherung auf Rechnung beider Gesellschaften geht [12]).

Der **Verband** korrespondiert, leitet die Agenten, reguliert die Schäden.

Damit soll aber niemandem verwehrt sein, sich auch unmittelbar an die Mit und Rück zu wenden, jedenfalls würden einem Versicherten daraus keine Rechtsnachteile erwachsen. Das ist im Einvernehmen mit dem Kaiserlichen Aufsichtsamt ausdrücklich gewährleistet.

6. Zum Schlusse dieses Abschnittes geben wir zwei ausgearbeitete Beispiele:

A. Kundenversicherung.

Fabrikant Michael Stainer versichert sein gegenwärtiges und künftiges Guthaben aus der Lieferung von Musikinstrumenten an den Händler Georg Gambio für den Fall, daß Gambio zahlungsunfähig wird. Die „policemäßige Zahlungsfrist“ beträgt sechs Monate, d. h. Posten mit einem längeren Zahlungsziel als sechs Monate sind von der Versicherung ausgeschlossen.

[12]) Auf dem Versicherungsschein und auf der Quittung ist der Anteil jeder Gesellschaft ausgeschieden.

Die Versicherung beginnt am 1. Februar 1911, jedoch nicht früher, als bis der Versicherungsschein eingelöst ist, und endigt erstmals am 31. Oktober 1911.

Unter die Versicherung fallen alle Forderungen der angegebenen Art, die bei Beginn der Versicherung schon schweben und während der Versicherung entstehen, auch wenn sie erst nach Ablauf derselben fällig werden. Entstanden ist eine Forderung erst dann, wenn die Ware tatsächlich geliefert und angenommen ist.

Der Ausfallhöchstbetrag wird auf Mk. 10000.— vereinbart und Schuldner der zweiten Gefahrenklasse zugeteilt.

Demgemäß werden ersetzt:

a) 70 Prozent des Ausfalles, höchstens aber 70 Prozent aus Mk. 10000.— = Mk. 7000.—,

b) Beitreibungskosten im Verhältnis.

Von der Versicherungsleistung gehen 70 Prozent aus Mk. 300.— auf Rechnung des Deutschen Kreditversicherungsverbandes, 70 Prozent aus dem übersteigenden Betrage (Mk. 9700.—) auf Rechnung der Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft.

Die Prämie beträgt etwa Mk. 150.— für ein Jahr.

* * *

Die Versicherung wird zweimal verlängert, vom 1. November 1911 bis 31. Oktober 1912 und dann bis 31. Oktober 1913. Die Verlängerungen vollziehen sich ohne jede Förmlichkeit dadurch, daß der Versicherungsnehmer die ihm vorgezeigte Prolongationsquittung einlöst.

* * *

Am 1. Mai 1913 wendet sich Schuldner Gambio an seine Gläubiger mit einem Rundschreiben, in dem er um einen Nachlaß von 50 Prozent bittet. Damit ist Gambio zahlungsunfähig geworden.

Gläubiger Stainer meldet einen Ausfall von Mk. 7500.— bei uns an und erhält 70 Prozent hievon. Die Auszahlung dieses Betrages erfolgt in einer runden Summe durch den Verband.

Die Ansprüche des Versicherungsnehmers gegen Gambio gehen samt Sicherheiten bis zum Betrage von Mk. 5250.— auf uns über.

B. Versicherung einer einzelnen Forderung.

Am 5. Februar 1911 gibt X dem Y, einem Privatbeamten in sicherer Stellung, ein Darlehen von Mk. 1500.—. Das Darlehen ist auf 31. Dezember 1912 heimzuzahlen.

Für dieses Darlehen nimmt X eine Versicherung auf die Dauer von zwei Jahren. Da Schuldner Y für das Darlehen Sicherheit in Form von zwei Bürgen (gleich ihm Angestellte, einer Prokurist des Hauses) gegeben hat, wird die Forderung der ersten Gefahrenklasse mit 80 Prozent Entschädigung zugeteilt.

Wird die Forderung uneinbringlich, so erhält der Gläubiger 80 Prozent des Ausfalles, höchstens aber 80 Prozent aus Mk. 1500.— = Mk. 1200.—.

Die Versicherungsprämie, etwa Mk. 20.— pro Jahr, wird in diesem Falle der Gläubiger wahrscheinlich an der Darlehenssumme abziehen.

II.

1. Der Verband ist aber nicht bloß Versicherungsanstalt und Betriebsgesellschaft, er soll zu einer **Vereinigung** von Kredit**gebern** und Kredit**nehmern,** zu einer Sammelstelle für alle Freunde eines gesunden Kreditwesens werden. Dazu befähigen wir ihn, indem wir den Kreis der Mitgliedschaft so weit als möglich ziehen. **Mitglied** kann **jedermann** werden, gleichviel ob Kreditgeber oder Kreditnehmer, ob ihn ein wirtschaftliches oder gemeinnütziges Interesse zu uns führt.

Mitglied eines „Versicherungsvereins" wird man durch Abschluß einer Versicherung mit ihm. Nun wäre aber mit der Kreditversicherung allein die Mischung des Mitgliederstandes, wie wir sie brauchen, nicht zu erreichen, denn Kreditversicherung nimmt nur der Kreditgeber, und bei dieser schwierigsten aller Versicherungen dürfen die Abschlüsse nicht übereilt werden. Es galt daher, eine Versicherungsart zu finden, die jedem einleuchtet, jedermann zugänglich ist und an Prämie nur soviel verlangt, als etwa das Eintrittsgeld bei einem bürgerlichen Verein beträgt.

Dies ist die Versicherung der **Haftpflicht** aus **Auskunftserteilung.**

2. Gegenstand dieser Versicherung ist nicht die Haftung aus beliebiger Auskunftserteilung, sondern nur aus Kredit-

auskünften, welche ein Mitglied dem Verbande über andere Personen erteilt. Die Versicherung schützt das Mitglied für den Fall, daß es wegen der von ihm erteilten Auskunft von einem Dritten auf Schadenersatz belangt werden sollte. Diese Gefahr ist außerordentlich gering; denn:

Eine rechtliche (klagbare) Verpflichtung, Auskunft zu erteilen, legen wir unseren Mitgliedern nicht auf.

Der Verband verpflichtet sich, den Namen des Auskunfterteilenden und den Inhalt der Auskunft **absolut** geheim zu halten. Eine vorsätzliche oder fahrlässige Verletzung dieser Vorschrift würde den Verband bzw. seine Beamten schadenersatzpflichtig machen.

Das Mitglied, das dem Verbande Auskunft erteilt, erfüllt eine, wenn auch nicht erzwingbare, so doch ideale, in der Satzung des Verbandes ausgesprochene Pflicht, handelt also in Wahrnehmung berechtigter Interessen.

Um Auskunft werden wir in der Hauptsache nur unsere Kaufleute bitten; bei ihnen ist die gegenseitige, geschäftsfreundliche Unterstützung mit Auskünften von jeher üblich gewesen. Daher vertrauen wir, daß sie auch uns nicht verweigert wird, zumal wir dafür einen Versicherungsschutz bieten, den man anderswo nicht findet.

Für die Auskunfthaftpflichtversicherung erheben wir bei einer fünfjährigen Versicherungsdauer im ganzen nur **fünf** Mark Prämie.

Mit anderen Worten: Wir erheben für fünf Jahre den außerordentlich mäßigen Mitgliedsbeitrag von insgesamt fünf Mark; dafür halten wir, ganz abgesehen von anderen Vorteilen, die der Verband noch bietet, das Mitglied, das Auskunft erteilt, für etwaige unangenehme Folgen vollkommen schadlos.

3. Die Auskunft, welche unsere Mitglieder uns erteilen, soll die Auskünfte großer, berufsmäßiger Auskunfteien, einschließlich der Vereine Kreditreform, **nicht** ersetzen oder verdrängen, sondern nur, wo es nötig ist, ergänzen und kontrollieren.

4. Dagegen wollen wir unsere Mitglieder, Kreditgeber sowohl als Kreditnehmer, systematisch zur **Auskunft über sich selbst** anleiten.

Vielleicht findet diese moderne Auskunftsform, die sich bisher nur langsam entwickelte, in unserem Verbande einen günstigen Boden.

5. Gewinnberechtigt und nachschußpflichtig sind nur diejenigen Mitglieder des Verbandes, für welche eine Kreditversicherung besteht. Für Mitglieder, die nur **Auskunfthaftpflichtversicherung** nehmen, besteht **keine Nachschußpflicht.**

6. Für Kreditgeber und Kreditnehmer empfiehlt es sich, dem Verband möglichst früh beizutreten.

Kreditversicherung wird nur Kreditoren, die **Mitglieder** des Verbandes sind, und nur **solange** gewährt, als die Mitgliedschaft[13]) **dauert.**

Wer Kredit gibt, ist dann schon mit unseren Einrichtungen vertraut und wird angeleitet, sich der Versicherung gerade in den Anfängen seines Geschäftsbetriebes oder zu Beginn einer Geschäftsverbindung zu bedienen, wo ihm Person und Solvenz des Kunden noch wenig bekannt sind; eine ungünstige Klassierung oder gänzliche Ablehnung des Kunden bedeuten ihm eine wertvolle Auskunft.

Aber auch das Mitglied, das Kredit sucht, wird seinen Vorteil beim Verbande finden. Abgesehen von neuen Verbindungen, die sich ihm eröffnen, hat das Mitglied Anspruch darauf, zu wissen, ob und in welcher Gefahrenklasse eine Kreditversicherung auf ihn läuft, hat also Gelegenheit, sich gegen eine unzutreffende Einschätzung zu wehren und das Material für eine günstigere Beurteilung vorzulegen. — Sonstige Vorzugsrechte oder ein Veto sind einem Mitglied in seiner Eigenschaft als Kreditnehmer nicht eingeräumt.

7. In die genossenschaftlichen Bestrebungen trägt unser Verband einen neuen Zug[14]). Aber wir stellen uns

---

[13]) Dies gilt nicht bloß von dem (Klein-)Kredit, welchen der Verband versichert, sondern auch von der Versicherung, die auf Rechnung der Mit und Rück geht.

[14]) Schutzverbände sind Gläubigervereinigungen, Kreditgenossenschaften wohl Gläubiger und Schuldner in einer Gemeinschaft, aber beschränkt auf ganz bestimmte Schichten und auf kleinere Bezirke. Darin liegt ihre Stärke, aber auch die Grenze ihrer Wirksamkeit.

nicht gegen Genossenschaften, Schutzverbände und Auskunfteien, insbesondere nicht gegen die Vereine Kreditreform, sondern hoffen in ersprießlicher Wechselwirkung mit ihnen zu arbeiten. Unsere Arbeit wird erleichtert und vereinfacht, wenn hinter dem Kreditgeber eine auskunfterteilende und vielleicht gewährleistende Organisation steht; umgekehrt sollte eine längere Mitgliedschaft bei unserem Verband dem persönlichen und wirtschaftlichen Ansehen eines jeden zugute kommen und seine Kreditwürdigkeit stärken. —

8. Organe des Verbandes sind Vorstand, Aufsichtsrat, die alle fünf Jahre zusammentretende Mitgliederversammlung und der jährlich tagende Verbandsausschuß [15]).

Die „Mitteilungen“ [16]) des Verbandes werden in zwangloser Folge über die Fortschritte der Kreditversicherung und die Entwickelung des Kreditmarktes berichten.

III.

Sowohl bei dem Verbande als bei der Mit und Rück sind weitgehende **Garantien** dafür geschaffen, daß die Verpflichtungen gegenüber den Versicherten dauernd erfüllt werden können:

1. Beim **Verband** beträgt die höchste Versicherungsleistung pro Kunden (Geschäftsverbindung) und Jahr Mk. 240.—; daher wird der Gründungsfonds [17]) von Mk. 500000.— zusammen mit dem Prämieneinkommen auch schweren Krisen gewachsen sein.

Den Gründungsfonds werden wir nur aus Überschüssen heimzahlen und damit erst dann beginnen, wenn die gesetzliche Reserve auf Mk. 250000.— angewachsen ist.

Die Außenorganisation, sonst der kostspieligste Teil einer jungen Unternehmung, findet der Verband in der zahlreichen und gutgeschulten Vertreterschaft des Allge-

---

[15]) Die „Generalversammlung“.

[16]) Mit denen wir nächstes Jahr zu beginnen hoffen.

[17]) Dient gemäß § 22 V.A.G. zur Deckung der Errichtungskosten sowie als Garantie- und Betriebsfonds.

meinen Deutschen Versicherungs-Vereins bzw. der Mit und Rück fertig vor. Auch sonst bieten uns die vielfältigen Beziehungen dieser Gesellschaften Behelfe genug.

Daher wird der Gründungsfonds für Organisations- und Betriebszwecke nur in beschränktem Maße in Anspruch genommen und seiner Bestimmung als Garantiefonds erhalten bleiben.

Die Anlegung des Vermögens erfolgt im allgemeinen nach den Vorschriften, die für die Prämienreserve der Lebensversicherung gelten [18]).

Überschüsse kommen [19]) den Mitgliedern zu. —

Verluste sind der Reihe nach zu decken:

a) aus der Dividendenreserve;
b) aus dem Reservefonds bis zur Hälfte seines Bestandes;
c) aus dem Gründungsfonds bis zur Hälfte seines Bestandes;
d) durch Nachschüsse [20]) bis zu Mk. **10.—** pro Mitglied;
e) durch Kürzung der Versicherungsansprüche bis zur Hälfte.

Haben diese Mittel nicht ausgereicht, so sind, in der nämlichen Reihenfolge, die Fonds vollends auszuschöpfen, und, wenn der Verlust auch dann noch nicht völlig gedeckt sein sollte, ein zweiter Nachschuß in Höhe von Mk. 10.— zu erheben.

Mehr als Mk. 20.— Nachschuß darf für ein Jahr nicht erhoben werden.

2. Der weitaus größere Teil des Kreditversicherungsgeschäftes geht auf Rechnung der **Mit und Rück.**

Die Kreditversicherung ist in der Hauptsache Krisenversicherung; für diese aber ist es zwingende Pflicht, die Gefahr soweit als möglich zu verteilen; daher behält die Mit und Rück, obgleich sie ein wohlfundiertes Institut ist, von ihrem Kreditversicherungsgeschäft vorerst nur ein Zehntel und gibt neun Zehntel bei sieben anderen Gesellschaften in Rückdeckung. Diese Rückversicherer sind alle erster Qualität; unter ihnen befindet sich das größte deutsche Rückversicherungsinstitut.

---

[18]) §§ 59 und 60 V.A.G.

[19]) Nach Speisung der Reserven und Tilgung des Gründungsfonds.

[20]) Nachschußpflichtig sind nur Mitglieder, für die bei Anfang des Geschäftsjahres eine Kreditversicherung bestand.

Hiermit ist der Grund gelegt für ein umfangreiches Versicherungsgeschäft und Gewähr geboten für Erfüllung aller Verpflichtungen.

* *
*

Das also sind die zwei großen Gesichtspunkte des neuen Unternehmens: Unterbau, **Sammelstelle** für jedermann, den geschäftliches oder gemeinnütziges Interesse herbeiführt, Versicherungsanstalt für den **Nah-** und **Kleinverkehr** — ist der auf Gegenseitigkeit gegründete Kreditversicherungsverband. Darüber steht die mächtige Tragfähigkeit der deutschen Rückversicherung, mit dem Kreditversicherungsverband verknüpft durch die Stuttgarter Aktiengesellschaft, mit der besonderen Aufgabe, hauptsächlich die Versicherung des Großkredits und der schwierigeren Geschäftsformen zu pflegen.

Unsere Ziele und Einrichtungen werden wir nun des Näheren erläutern. Die Schrift wendet sich an jedermann, daher mußte manches gesagt werden, was dem Versicherungstechniker, dem Juristen und dem Nationalökonomen bekannte Dinge sind.

Erstes Kapitel.

Das Bedürfnis nach Kreditversicherung.

Die Kreditversicherung **stärkt alte** und **schafft neue** Kreditverbindungen, wird zur Kreditquelle.

Besteht ein Bedürfnis danach?

Vom Standpunkt der großen Kreditbank hat unlängst erst Waldemar Müller[21]) und für den Mittelstand der Genossenschaftsanwalt[22]) wieder lebhaft bestritten, daß man von einer Kreditnot sprechen dürfe. Der gleichen Meinung sind für einzelne Wirtschaftsgebiete, wie den Industriekredit, ein angesehener Forscher, Professor Diehl-Freiburg[23]), und für neue Sicherungsmittel G. Eckstein in seiner Schrift: „Die Diskontierung von Buchforderungen in Österreich und Deutschland“[24]). Es fehlt sogar nicht an Stimmen, die behaupten, es werde viel zu viel kreditiert, in Deutschland glaube jedermann Anspruch auf Kredit zu haben, jede ungedeckte Note der Reichsbank bedeute einen ungesunden Kredit.

Das sind Übertreibungen.

In England ist zwar das Zahlungswesen entwickelter, sind die Kreditsitten besser als in unserem jungen, gewaltig aufgeschossenen Erwerbsleben; aber die Inanspruchnahme von Kredit ist über dem Kanal kaum geringer als bei uns, nur bewegt sie sich dort in anderen Formen. Frankreich stagniert, weil das Kapital über die Grenze nach Rententiteln und Goldleihgeschäften geht, es aber nicht versteht, das heimische Unternehmertum zu beleben. Ohne den mächtigen Atem des Kredits würde auch unsere eigene zyklopische Nationalwirtschaft rasch zusammenfallen.

Bei einem so ungeheuren Wirtschaftskörper muß aber jeder gesunde Trieb, jede neue Sicherung willkommen geheißen

[21]) Vortrag „Die Organisation des Kredit- und Zahlungsverkehrs in Deutschland“, Berlin 1910.

[22]) Auf dem letzten Genossenschaftstag.

[23]) Bankarchiv 8. Jahrg. Nr. 12.

[24]) Tübingen 1909.

werden, auch wenn es den Anschein haben sollte, als sei es um die Organisation unseres Kredites aufs beste bestellt.

Aber unsere Kreditversorgung hat in der Tat starke Lücken.

I.

1. Niemand schätzt mehr als wir die gewaltige, schöpferische und sichernde Arbeit der deutschen Genossenschaften, die nunmehr auf 23 000 angewachsen sind und einen Umsatz von zusammen 20 Milliarden erreicht haben. Aber Crüger selbst mußte zugeben, daß sich das Tempo der Genossenschaftsgründung verlangsamt habe, und auf dem diesjährigen Internationalen Genossenschaftskongreß zu Hamburg hat der Direktor des Hauptverbandes Deutscher gewerkschaftlicher Genossenschaften, C. Korthaus, festgestellt, daß von den selbständigen Gewerbetreibenden Deutschlands, die auf etwa zwei Millionen zu veranschlagen seien, nicht mehr als der vierte Teil einer Kreditgenossenschaft angehören, und von den 4500 Kreditgenossenschaften nur zirka 3000 städtischen Charakters sind. Dieses Nachlassen führt Korthaus auf den Mangel genügender Vorbildung im Kleingewerbe und auf das Fehlen geeigneter Personen zur Leitung von Genossenschaften zurück. Vielleicht trägt dazu bei auch der vom letzten Genossenschaftstage in aller Form beschlossene Widerstand gegen die bankmäßige Entwicklung und gegen den die Ortsgrenzen überschreitenden Zusammenschluß zu neuen verwickelten Gebilden — das, was der Verbandsanwalt den „kapitalistischen Anstrich“ nannte.

2. Mit diesen Beschlüssen mögen die Genossenschaften ihrem Wirken die natürliche Grenze gezogen haben. Um so lauter aber wird das Kreditbedürfnis der Teile des Mittelstandes, die den Anschluß an die Genossenschaft nicht finden, **und** der Kreise, die zwischen dem „Mittelstand“ und der Großunternehmung stehen. Nicht nur die Deutsche Mittelstandsvereinigung, auch die große Internationale Vereinigung („Institut international pour l'étude du problème des classes moyennes“) in Brüssel kennt keinen wichtigeren und dringlicheren Gegenstand als die „Mittelständische Kreditnot“; das „Kreditbedürfnis“ und die

„Versicherungsmöglichkeiten des Mittelstandes“ stehen für 1911 wieder auf der Tagesordnung des Internationalen Mittelstandskongresses zu München. Auch der Hansabund hat in verschiedenen Kundgebungen die Kreditbeschaffung für Handwerk und Kleingewerbe als das „vielleicht wichtigste Mittelstandsproblem der Gegenwart“ bezeichnet.

3. Unsere großen Kreditbanken alimentieren das große Unternehmen, die Produktion der Kohle, Metalle, die große, insbesondere die schwere Industrie und die Elektrizitätsunternehmungen, soweit diese sich nicht schon selbst finanzieren. Der Großhandel, besonders der Importhandel mit seinen Stapelartikeln ist durch die Bindeglieder des Konossements, Ladescheins und Warrants im allgemeinen fest und ausreichend mit Bankkredit versorgt. Das sind alles große, geschlossene Kreise von Kreditversorgung, die vermöge ihrer Kapitalkraft und auch ihrer überlegenen Leitung schon beträchtliche wirtschaftliche Schwankungen überstanden haben. Mit einem Roheisensyndikat, der Vertrustung der elektrischen Industrie und den Fusionen der schweren Industrie werden sie die Grenzen ihrer Macht neuerdings wieder beträchtlich vorrücken.

4. Große Veränderungen, Erschütterungen hat diese Entwicklung für einen großen Teil des Handels zur Folge. Er wird ausgeschaltet bzw. durch Verkaufskontore und eigene Verkaufsgesellschaften ersetzt, im übrigen unter strenge Kontrolle genommen. So hoch auch der erzieherische Wert dieser Strenge für unsere Zahlungssitten angeschlagen werden mag, Schwierigkeiten erwachsen dem Handel daraus in Fülle. Absterbende, wirtschaftlich überflüssige Formen soll man nicht künstlich nähren, aber durch die Zusammenballung des Kapitals werden auch gesunde, entwicklungsfähige Zweige der Produktion und des Handels abgeschnürt. Wie der aufstrebende Industrielle, so sucht auch der Handel nach Hilfe, und zwar zu allererst in Form des Kredites. Unsere Großbanken saugen das kleine, selbständige Bankgeschäft auf, haben aber nicht überall die Beweglichkeit, Orts- und Personenkenntnis, die erforderlich ist, um den Kredit in die vielen kleinen Kanäle des gewerblichen Lebens zu leiten.

5. Im übrigen ist die Kreditversorgung beim mittleren und kleineren Handel immer noch besser als bei der Industrie.

Der Handel bedarf nicht in dem Maße wie die Industrie des stehenden Kapitals (Anlagen und Einrichtung) und daher nicht des langfristigen Kredites. Für den mittleren Industriellen ist es außerordentlich schwer, längeren Kredit zu erhalten, während er selbst — beim Absatz von Anlagen und Maschinen — ein bis zwei Jahre lang kreditieren muß. Der Weg der Obligationenanleihe steht wieder nur den Größeren offen.

Aber auch mit dem kurzfristigen Kredit sind Industrie und Handel durchaus nicht genügend versorgt. Den sogenannten Blankokredit bzw. Akzeptkredit ohne Unterlagen erhalten, wie jemand drastisch sagte, nur Leute, die ihn nicht brauchen. „Weil es den kleineren und abhängigen Betrieben an flüssigen Mitteln mangelte, waren hauptsächlich sie es, die die Kosten der letzten Geldkrise zu tragen hatten" (Jahresbericht der Vereine Kreditreform 1908/09).

6. Der langfristige Kredit ist das Bedürfnis und die Sorge auch der Landwirtschaft. Eine mächtige Bewegung trachtet, die Versicherungsinstitute im Wege des Gesetzes oder doch der Aufsicht zu zwingen, daß sie den landwirtschaftlichen Boden in weit stärkerem Maße als bisher beleihen.

7. Auch der Immobiliarkredit hat klaffende Lücken. Zwar wird die erste Hypothek von Hypothekenbanken, Sparkassen und Versicherungsgesellschaften gepflegt; bei Millionenkrediten (Berliner Warenhäuser usw.) wieder mit Bürgschaft großer Kreditbanken. Aber schon die zweite Hypothek hat von jeher zu den schwierigsten wirtschaftlichen Problemen gehört. Neuerdings arbeiten mit ganz besonderem Eifer Kommunen, gemeinnützige Baugesellschaften und Interessentengruppen von Haus- und Grundbesitzern an der Aufgabe.

Baugeld geben die Bodenkreditinstitute fast nur in den Grenzen der ersten Hypothek, auch dann, wenn der Kredit nicht als reines Hypothekdarlehen, sondern in Form des Baugeldvertrages gewährt wird. Das neue Gesetz zur Sicherung von Bauforderungen wird zwar den Kredit, den der Bauhandwerker gewährt, sichern, aber auch die Baugeldgeber zurückhaltender machen.

Für den Mietkredit gab es bisher noch keinen Versicherungsschutz, daher wird unsere Versicherung gegen

Zahlungsunfähigkeit von Mietern eine willkommene Ergänzung bilden zu der von Dänemark gekommenen, neuerdings von Hausbesitzervereinigungen aufgenommenen Versicherung[25]) gegen Leerstehen von Wohnungen.

8. Wie schwer Beamte und in freien Berufen tätige Personen Kredit finden, ist bekannt[26]).

Die Organisation dieses Personalkredits wurde, abgesehen von den vielen Selbsthilfevereinigungen der Beamten und Offiziere, nun auch von zwei größeren Berliner Erwerbsgesellschaften erfolgreich in Angriff genommen; diese wiederum haben Deckung bei deutschen Versicherungsgesellschaften gefunden.

Eine tägliche Erscheinung ist die Kreditnot junger Apotheker, die eine neue Konzession einrichten oder ein bestehendes Geschäft erwerben sollen. Auch sie haben sich genossenschaftlich organisiert.

9. Dem Konsumentenkredit wird nicht selten jede Berechtigung abgesprochen. In der Tat ist das Borgunwesen im Handwerks- und Detaillistenverkehr ein böses Übel[27]).

---

[25]) Im Oktober 1910 hat in Berlin ein größerer Versicherungsverein a. G. den Betrieb aufgenommen.

[26]) Dafür ein Zeugnis aus älterer und neuer Zeit:

M. Schraut (der spätere Unterstaatssekretär) betont in seinem Buche „Die Organisation des Kredites“ (Leipzig 1883): „Die Ansicht, daß nur vermögenden Personen Kredit gewährt werden könne, ist falsch; oft bildet die persönliche Tüchtigkeit und Zuverlässigkeit eines Kreditnehmers eine größere Garantie als der Besitz eigenen Vermögens.“

Im Augustheft der „Bank“, 5. Jahrg. 1910, S. 713ff. führt Ludwig Eschwege treffend aus:

„Jemand hat den Wunsch, ein Darlehen aufzunehmen. Seine Verhältnisse sind durchaus geordnet und er ist wohl in der Lage, bei normalen Zinsbedingungen das Geld aus seinem Einkommen nach und nach zurückzuzahlen, so daß der Geldgeber kein nennenswertes Risiko einzugehen braucht. Fest angestellte Beamte, Offiziere, Ärzte, Rechtsanwälte mit guter Praxis, Privatleute von einwandfreiem Ruf bieten für Darlehen von einigen tausend Mark jedenfalls eine bessere Sicherheit, als manche zweifelhafte Unternehmer. Trotzdem fällt es diesen Kreisen überaus schwer, Geld zu halbwegs annehmbaren Bedingungen aufzubringen.“

[27]) In den „Blättern für Genossenschaftswesen“, 1908 Nr. 50, klagt die Reutlinger Handelskammer über die Lässigkeit der Handwerker im Ausstellen von Rechnungen, namentlich der Bauhandwerker, die behaupteten, daß es ihnen im Sommer an Zeit dazu fehle!

Dagegen entspricht das Abzahlungsgeschäft trotz seiner mannigfachen Auswüchse einem Bedürfnis aller Kreise. Auch die nachträgliche bzw. ratenweise Zahlung der Lebensmittel ist für manche Arbeiter- und Beamtenkreise eine traurige Notwendigkeit.

10. Der Steuer-, Zoll- und Kaufschillingskredit, den in weitem Umfange Staat und Gemeinden den Unternehmern und Gewerbetreibenden u. a. bei der Abnahme von Forstprodukten gewähren, ist ebenfalls zum großen Teil Personalkredit. Wir glauben, daß der Fiskus gerne zum Versicherungsschutz greifen wird, wenn ihn eine vertrauenswürdige Gesellschaft bietet. Sache des Schuldners wird es sein, Staat oder Gemeinde dafür zu interessieren und allenfalls die Versicherungsprämie zu erlegen. —

11. Dieser vielfältige Ruf nach Kredit wird allerdings nicht selten übertönt durch berechtigte Klagen über ungerechtfertigtes und unsolides Kreditieren.

Was den Großkredit betrifft, so genügt es wohl, an Altonaer Wachsbleiche, Haller & Söhle, Solinger Bank, Rosenbaum, Brühl-Vallentin und die Niederdeutsche Bank zu erinnern. Während aber die Großbanken in ihren Bilanzen über solche Verluste ohne viel Worte hinweggehen, wird unseren Kleinbanken unvorsichtige Kreditgewährung leicht tödlich[28]). Das ungeheure Risiko, welches in kritischen Zeiten die vielen kleinen Deponenten dieser Provinzbanken laufen würden, hat insbesondere Alfred Lansburgh in seiner „Bank“ nachgewiesen.

Schuld an schädlichem Kreditgeben sind bei den Großbanken der eine Kreditkontrolle verhindernde Wettbewerb und der Geschäftseifer mancher Filialleiter, auch der Reichsbank, die aus der Provinz Kundschaften und Wechsel hereinnehmen, welche den Kredit nicht verdienen. Bei den Provinzbanken ist es, abgesehen von mangelhafter Leitung, auch der Umstand, daß ihnen die Großbanken das schlechtere Material überlassen. Im übrigen bringt oft genug ein ungezügelter und unvorsichtiger Eifer, den Umsatz zu erhöhen, groß und klein zu Schaden. Zur Überspannung des Kredits führen aber

---

[28]) Marienburger Privatbank, Bonner Bank, Rensdorfer Bank.

nicht nur derlei individuelle Ursachen, sondern die mit jeder Aufwärtsbewegung erwachende Ausdehnungslust von Industrie und Handel und eine ungesunde Spekulation, der die Kreditbanken nicht immer und nicht immer zur rechten Zeit entgegentreten. Da sind denn ernste Warnungen, wie sie der Reichsbankpräsident zum Quartalswechsel an die Kreditinstitute richtet, wohl am Platze.

Indes diese berechtigten Klagen vervollständigen nur das Bild einer mangelhaften Organisation des Kreditmarktes; sie ändern nichts an der Tatsache, daß die Kreditversorgung klaffende Lücken aufweist.

Alles in allem dürfte die Schilderung, die Dernburg, der große Rechtslehrer, bei Beratung der Broichschen Genossenschaftsversicherung im Jahre 1890 entwarf, heute noch zutreffen:

„Der Kredit in Deutschland gleicht einem gewaltigen Strome, welcher mächtige Handelsschiffe auf seinem Rücken trägt und unaufhaltsam befördert, an dessen Ufern aber weite Strecken unfruchtbaren Landes liegen in sandiger Dürre, welche durch eine zweckmäßige Bewässerung fruchtbar und reich werden könnten."

II.

1. Da äußert sich nun der Kredithunger in den verschiedensten, oft recht zweifelhaften Formen. Die Gesellschaft, welche einen Direktor oder Aufsichtsrat mit finanzieller Beteiligung; der Unternehmer, der einen stillen Teilhaber sucht; die Kaufleute, welche nach Akzeptaustauch oder Beleihung ihrer Buchforderungen verlangen, sind ein stehender Artikel in den Tageszeitungen. Der Mangel an Geldkredit führt zu ungebührlicher Anspannung des Warenkredites. Verdeckt, aber nicht geheilt wird dieser Zustand durch die zunehmende Umleitung des Warenkreditwechsels in Bankkreditwechsel.

2. Die preußische Verordnung vom 20. April 1909 macht nun auch die öffentlich-rechtlichen Sparkassen zu bankmäßigen Kreditgebern: Wenn Bedürfnis vorhanden und Genehmigung erteilt ist, darf die Sparkasse den Depositen- und Kontokurrentverkehr unter Benützung von Scheck und Giroüberweisung einführen.

3. Von dem Mittel, die Einlagen kleiner Sparer in Menge heranzuziehen als Ersatz für Bankkredit, ja sogar für das Aktienkapital, macht man nach dem Vorbild der großen englischen Spinnereien auch schon in Deutschland ergiebigen Gebrauch. Nicht bloß bei einzelnen Warenhäusern, sondern auch in industriellen Unternehmungen, und ganz besonders bei kleineren Kreditbanken. Der Zusammenbruch der „Niederdeutschen Bank" und ihrer Gründungen hat ein erschreckendes Bild bloßgelegt. Etwa 3000 kleine Bankkunden mit einer Durchschnittseinlage von Mk. 20.—! Gesetzgeberische Maßnahmen, wie Heraufsetzung der Mindesteinlage, werden nicht ausbleiben, aber auch schon die Versicherung hat sich der brennenden Frage bemächtigt. In Nordamerika trat vor einigen Jahren eine „Garantieversicherung von Bankdepositen" ins Leben. In der Österreichischen Revue, 1909 Nr. 4—6 hat Pichler das große Projekt einer „Vermögensschutzversicherung" für Aktionäre und Deponenten skizziert.

4. In allen Kreisen, die die Voraussetzungen hiezu erfüllen können, ist das Lebensversicherungsdarlehen im Schwang. Zu den häufigsten und widerlichsten Symptomen des kleinen Kreditverkehres zählt die mit Darlehen verbundene Vermittlung von Lebensversicherungen. Das solide, von den Versicherungsgesellschaften selbst betriebene Darlehensgeschäft hat ebenfalls eine außerordentliche Ausdehnung gewonnen. Das Gesamtvermögen der deutschen Lebensversicherungsgesellschaften betrug 1909 4698 Millionen. Hiervon sind nicht weniger als 322,9 Millionen auf Policen ausgeliehen.

5. Neue Kreditsicherheiten werden vorgeschlagen, so z. B. von Senatspräsident Hallbauer-Dresden in der Sicherheitsübereignung des ganzen Fabrikanwesens und in der unwiderruflichen Vollmacht des Gläubigers, Geschäftsaußenstände des Schuldners einzuziehen, oder von J. v. Broecker-Hamburg in der Lombardierung rollender Güter als Gegenstück zu der Beleihung schwimmender Güter. Der erregte Kampf des kreditierenden Lieferanten gegen die Buchgläubiger spiegelt sich in der Rechtsprechung über den Eigentumsvorbehalt an Einrichtung bzw. Maschinen und die Sicherheitsübereignung von Warenlagern.

6. Felix Hecht hat vorgeschlagen, das industrielle Kreditproblem durch eine Kombination von Pfandbriefkredit mit genossenschaftlicher Organisation zu lösen. Diesen Gedanken erweiterte der Münchener Privatdozent Cohen durch den Vorschlag, zu dem „Schiffsregister" als Gegenstück ein „Maschinenregister" zu schaffen. Die registrierte Kaufpreisforderung wäre durch „Maschinenbriefe" zu mobilisieren.

7. Von diesen neuen Sicherungsmitteln steht gegenwärtig die Diskontierung von Buchforderungen im Vordergrunde der Erörterung. Trotz gewichtiger Bedenken, trotz der Proteste von Lieferantenvereinigungen und Handelskammern breitet sich diese Beleihungsform unaufhaltsam aus. Nicht als ob sie in Deutschland bisher unbekannt gewesen wäre. Sie wurde von Banken[29]) und seit langem schon und in größerem Umfange von unseren Kreditgenossenschaften gepflegt. Auf den beiden großen Mittelstandskongressen des Jahres 1910, des Allgemeinen Deutschen Innungs- und Handwerkertages sowie der Generalversammlung der Deutschen Mittelstandsvereinigung, ist die Diskontierung der Buchforderungen ohne Widerspruch als ein wichtiges Hilfsmittel zur Hebung der mittelständischen Kreditnot gutgeheißen worden.

Der Widerstand in Genossenschaftskreisen hat sich weniger gegen die Buchforderungsbeleihung als gegen die Bildung neuer, speziell dieser Geschäftsform gewidmeter Organisationen gerichtet.

Objektiv abwägend verhielt sich der Deutsche Handelstag.

In steigendem Umfange wird die Beleihung von Großbanken, Treuhandgesellschaften und dem kleinen Bankier, der in ihr einen neuen Halt zu finden hofft, aufgenommen.

Dieser Entwicklung folgt nun auch die Rechtsprechung[30]).

---

[29]) Zum Beispiel: Als „Darlehen auf anerkannte Außenstände" (Speýer).

[30]) In einer, vom Bankarchiv 15. Juni 1910, veröffentlichten Entscheidung hat das Reichsgericht die neue Beleihungsart in aller Form gebilligt:

Der Bankier hatte der anfragenden Spinnerei verschwiegen, daß er dem Angefragten Buchforderungen diskontiert habe.

So wird an der Forderungsbeleihung die Kreditversicherung zahlreiche Anknüpfungspunkte finden; nicht nur wird sie neue Beleihungen ermöglichen, sondern auch zur Erhöhung des bei deutschen Genossenschaften und Privatbankiers anscheinend üblichen Satzes von 50 Prozent beitragen. (Französische und deutsche Aktienbanken beleihen heute schon mit 80 bis 90 Prozent.)

III.

1. Älter als manche dieser Kreditbehelfe und von jeder Wirtschaftskrise wieder emporgetragen ist der Gedanke der **Kreditversicherung.** Treffend sagt der Regierungsrat im Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung v. Liebig[31]):

> „Daß ein Bedürfnis nach Schaffung einer „Kreditversicherung" tatsächlich existiert, ergibt sich schon aus den unendlich vielen Versuchen und Anstrengungen, eine solche zu schaffen. Es ist nicht anzunehmen, daß immer und immer wieder neue praktische Versuche gemacht würden, wenn nicht ein dringendes Bedürfnis dafür in der Kaufmannswelt sich geltend machen würde."

Vor anderen Kreditsicherheiten hat unsere Versicherung manche Vorzüge. Während durch das Unterpfand (Lombard), das Zurückbehaltungsrecht, den Sicherungskauf und durch die Beleihung von Buchforderungen Vermögensstücke des Schuldners einem Gläubiger zugewendet und so dem Zugriff aller übrigen entzogen werden, belastet die Kreditversicherung den Gläubiger; denn er, nicht der Schuldner, nimmt die Versicherung. Wird allerdings die Versicherungsprämie auf den Preis geschlagen und dadurch auf den Schuldner abgewälzt, so führt die Versicherung ebenso wie andere Sicherheiten zu einer Vermögenszuwendung an einen bestimmten Gläubiger, aber, was den Geldwert betrifft, durch die Versicherungs-

---

Das Oberlandesgericht Dresden hatte darauf den Bankier verurteilt, weil „die Buchforderungsbeleihung nicht üblich und nicht günstig zu beurteilen sei". Das Reichsgericht hat dieses Urteil aufgehoben, worauf die Klage gegen den Bankier abgewiesen werden mußte.

[31]) „Beiträge und Vorschläge zum Problem der Kreditversicherung" (Berlin 1905).

prämien in einem weit geringeren Maße als durch Lombard- oder Buchforderungsbeleihung.

Wo die Kreditversicherung eintritt, werden vielleicht Vermögensteile des Schuldners, die durch Verpfändung und Beleihung gebunden waren, frei und vergrößern sein umlaufendes Kapital.

Zwar wird die Versicherungsprämie auch für den Fall geschuldet, daß ein Forderungsverlust nicht eintritt; das ist einmal das Wesen der Versicherung. Aber dafür haben unsere Versicherten, vorerst einmal bis zum Betrage von Mk. 300.—, die Anwartschaft auf den Überschuß des Versicherungsgeschäftes.

2. Allseitig wie das Kreditbedürfnis muß auch die Kreditversicherung sein.

Die enge Begrenzung bisheriger Vorschläge und Versuche auf Waren- oder Wechselkredit, Handelskredit, Branchenkredit und dergleichen hat dem Versicherungsbedürfnis nicht genügt.

Wir schließen keine Klasse von Kreditgebern und **keine Form** des Kredites aus, mag er bar[32]), in Waren oder Immobilien gegeben werden, mag er dem Zwecke der Gütererzeugung oder des Güterabsatzes, des Gebrauches oder Verbrauches dienen. Daher decken wir nicht nur den Kredit des Fabrikanten und Großhändlers an den Wiederverkäufer, sondern auch den Kredit, welchen der Vermieter seinem Mieter, der Gewerbetreibende einem privaten Abnehmer einräumt. Wir versichern den durch Bürgschaft oder Unterpfand gedeckten und den ungedeckten, den Real- und Personalkredit.

Wir versichern nicht bloß den Kredit im **technischen** Sinne, wo vereinbart ist, daß die Gegenleistung nicht Zug um Zug mit der Leistung, sondern später, sei es zu einem von vornherein bestimmten oder vom Gläubiger zu bestimmenden Zeitpunkte, fällig werde. Auch beim Barkauf

---

[32]) Wie flüssig die Grenze zwischen Geld- und anderem Kredit ist, wie wenig sich manchmal bei Geldgeschäften der wirtschaftliche und juristische Begriff von Kredit decken, sieht man z. B. daraus, daß der Wechseldiskont als Kauf gilt und bei der echten Buchforderungsbeleihung die Forderung auf den Beleihenden übergeht.

wird die Zahlung durch Verschiedenheit der Wohnsitze, durch Lieferung an einen Dritten bzw. an einen Stapelplatz, durch das Untersuchungsrecht des Käufers beträchtlich hinausgeschoben. Der Unternehmer, der auf Abruf oder sukzessiv liefert und die Waren bereitzustellen hat, der Vermieter, der die Wohnung bis zu drei und sechs Monaten der Verpächter, der das Gut in der Regel ein Jahr lang im Genusse des Mieters bzw. Pächters belassen muß, ehe er den Miet- oder Pachtzins fordern kann — sie alle „kreditieren".

3. Ob alles das rechtlich oder nach volkswirtschaftlichen Theorien noch als „Kredit" bezeichnet werden darf, darüber streiten wir nicht. Die Kreditversicherung hat, wie so vieles andere, den Namen von ihrem hauptsächlichen Gegenstand, das ist von Geschäften, bei denen dem Schuldner eine Zahlungsfrist eingeräumt ist. Sowenig ein Kaufmann daran denkt, seinen Betrieb nach Kassageschäften[33]) und nach Kreditgeschäften und diese wieder nach terminierten und nicht terminierten auseinanderzureißen, darf eine Kreditversicherung es wagen, mit spintisierenden Unterscheidungen zu kommen. Daher nannte sich schon die ältere Kreditversicherung eine Assekuranz gegen „Handelsverluste", und unter unseren Händen wird sie sich zu einer **allgemeinen** Versicherung gegen **Forderungsverluste** entwickeln.

Gegenstand der Kreditversicherung ist überall die Gefahr, die dem Gläubiger daraus erwächst, daß auf seine Leistung oder ein Teil seiner Leistung nicht sogleich die Gegenleistung folgt.

4. So eröffnet sich für die Kreditversicherung ein weites Feld. Begrenzt wird es auf der einen Seite von der genossenschaftlichen Organisation, auf der anderen von den großen Kapitalvereinigungen in Industrie und Handel. In dem Maße, als sich diese beiden Wirtschaftsgebiete, das der Genossenschaft und das der großen Unternehmung (Syndikat), vorschieben, wird in Zukunft eine mächtig gewordene Kredit-

[33]) Versicherungstechnisch wäre es geradezu töricht, Kassageschäfte, bzw. Zug-um-Zug-Geschäfte auszuschließen; denn sie sind ihrer Natur nach weniger gefährlich als das eigentliche Kreditgeschäft.

versicherung auch zu ihnen in Beziehung treten. Am ehesten vielleicht zu den Kreditgenossenschaften, bei denen das Bedürfnis einer Verlustversicherung schon seit Dezennien besteht und zuletzt zu den vom Genossenschaftstage mißbilligten verwickelten Zusammenschlüssen, den „genossenschaftlichen Rattenkönigen“, geführt hat. Wie die Kreditgenossenschaften die Kapitalkraft, deren sie bedürfen, nicht in sich bzw. aus der Zusammenschweißung ihrer eigenen Verbände, sondern außerhalb, bei einer großen Kreditbank und nach den Wünschen der Mittelstandskreise künftig auch mehr als bisher bei der Preußenkasse finden, so werden sie zweckmäßig auch die Verlustversicherung außerhalb ihrer Kreise zu suchen haben. Diesen Weg hat ihnen schon Schraut gewiesen.

Weitere Zukunftsaufgaben erwachsen der Kreditversicherung vielleicht aus kommenden Organisationen des industriellen oder landwirtschaftlichen Kredits oder der freien (akademischen) Berufe oder aus dem Sicherungsbedürfnis der Bankdeponenten und anderer, ähnlicher Gläubigermassen.

Zweites Kapitel.

Gefahrenmischung.

Nur wenn man den Kreis der zu versichernden Kredite so weit zieht, wie wir es vorhaben, ist es möglich, der Grundforderung aller Versicherungstechnik, **Mischung** der **Risiken,** vollauf zu entsprechen.

1. Kreditverluste haben ihre Ursache entweder in persönlichen Verhältnissen des Schuldners — finanzieller Schwäche, Unerfahrenheit, Leichtfertigkeit, Zusammenbrüchen von Geschäftsfreunden und anderem mehr — oder in Schwankungen und Erschütterungen der Branche und des gesamten wirtschaftlichen Lebens[34]).

Der Einfluß der Krise macht sich auch bei anderen Versicherungen, unter anderem in den Krankenziffern der sozialen Arbeiterversicherung, schon recht fühlbar; charakteristisch aber und entscheidend wird diese Gefahr in der Kreditversicherung. Das haben schon W. Schimmelpfeng[35]), mit interessanten Nachweisen v. Liebig[36]), und zuletzt Emil Herzfelder, der Geschichtsschreiber der Kreditversicherung, dargetan. H. sagt[37]):

„Was bei allen Entwürfen viel zu wenig beachtet wird, ist die Krisis. Meines Erachtens gipfelt das Problem in der Frage: Ist es möglich, eine solche Risikenmischung zustande zu bringen, daß in normalen Zeiten oder gar in Zeiten wirtschaftlichen Aufschwungs so hohe Prämienüberschüsse erzielt werden, daß die Versicherung auch in Zeiten wirtschaftlichen Niederganges, in

---

[34]) Als Versicherungsrisiko hat die wirtschaftliche Krise ungefähre (und daher nur mit Vorsicht zu vergleichende) Gegenstücke bei der Lebensversicherung in der Epidemie, bei der Feuerversicherung in großen Ortsbränden, bei der Haftpflichtversicherung in der „Katastrophe".

[35]) „Das Problem der Kreditversicherung", Berlin 1887.

[36]) a. a. O. S. 34 ff.

[37]) „Zeitschrift für das gesamte Versicherungswesen", 1905, S. 560.

Zeiten der Krise, ohne Einbuße an Kapital bestehen kann?“

Das ist in der Tat der Kern des Problems.

Eine allgemeine Katastrophe freilich, ein nationalwirtschaftlicher Zusammenbruch würde alles unter sich begraben, auch die Kreditversicherung. Der Satz Herzfelders ist richtig, wenn man „Krise“ als Teilkrise versteht; das sind Erschütterungen, die nur Teile des Wirtschafts- bzw. Versicherungsgebietes ergreifen, sei es geographisch, sei es in Bezug auf die Produktion oder den Handel oder die Umlaufsmittel (Geldkrisen) oder bestimmte einzelne Branchen all dieser Wirtschaftsformen. — Bloßen Schwankungen, auch solchen des gesamten Wirtschaftslebens, muß eine Kreditversicherung ebenfalls gewachsen sein.

2. Aber keiner dieser Schriftsteller und noch kein Versicherer hat aus dieser Erkenntnis die volle Konsequenz gezogen. Herzfelder meint unbedingt, viele Kreditarten würden niemals in der Versicherung Unterkunft finden. Er möchte in der Hauptsache nur den **Warenkredit** und auch diesen nur in seinen größeren Formen zur Versicherung zulassen. Auch v. Liebig und Brabbée denken nur an Handelsverluste. So ist es nicht zu verwundern, daß sich nun auch in der Kommentierung[38]) des neuen Versicherungsvertragsgesetzes die Meinung festgesetzt hat, Gegenstand der Kreditversicherung seien nur Forderungen des kaufmännischen Verkehrs. Andere Gesetzeserläuterungen, insbesondere der große Kommentar von Gerhard und Gen., lassen dagegen die Frage offen.

Diese enge Auffassung von Kreditversicherung läßt sich nur geschichtlich erklären. Nicht nur die ältere, englisch-französische und amerikanische Kreditversicherung, auch neue Gründungen beschränken sich in der Tat auf die Deckung von Handelsverlusten oder noch enger begrenzten Spezialrisiken. Eine neue, große belgisch-französische Gründung, der Lloyd Commercial, deckt „risques commerciaux“. Die Budapester „Minerva“ versichert lediglich gegen die Haftung aus Reeskomptekredit und eskomptierte offene

---

[38]) Hager und Behrend, S. 382.

Buchforderungen (wozu allerdings gerade Österreich-Ungarn ein ergiebiges Feld bietet). Die Excess Insurance Company (London) versichert neuerdings Wechselforderungen.

Von neueren deutschen Projekten, die den Kredit bzw. die Entschuldung mit der Lebensversicherung kombinierten, scheint nur eines sich zu verwirklichen, die „Lebensversicherungsanstalt der Ostpreußischen Landschaft". Versuche auf so schmaler Basis werden in engen Grenzen ein gesichertes Dasein führen, wenn die Auslese immer gewissenhaft nach den sicheren, leicht greifbaren Merkmalen der soliden Lebensversicherung gehandhabt wird, aber sie werden nie zu großer Leistungsfähigkeit gelangen.

An der einseitigen Zusammensetzung des Risikos hat früher schon der mit so viel Hoffnungen begrüßte Versuch v. Broichs, in der „Deutschen Zentralgenossenschaft" eine Verlustversicherung für Kreditgenossenschaften zu errichten, scheitern müssen.

Auch ältere englische Gesellschaften gingen, wie Herzfelder[39]) selbst hervorhebt, daran zu Grunde, daß sie sich auf das gefährliche Gebiet von Spezialrisiken wagten.

3. Die herrschende Theorie[40]) sucht die Beschränkung auf den **Warenkredit** damit zu rechtfertigen, daß „Geld- und Warenkredit sich nicht in eine Gefahrenklasse bringen lassen, da das Risiko auf der einen Seite — beim Geldkredit — ungleich höher sei".

Das ist eine unrichtige Anwendung des Versicherungsgrundsatzes der Homogenität. „Ist diese — die Homogenität — nicht vorhanden," sagt Manes[41]), „so wird die Meßbarkeit des künftigen Bedarfes erschwert, . . . denn die Versicherung rechnet damit, daß innerhalb der einzelnen Versicherungsperioden das Verhältnis der wirklich eintretenden Schäden zu den überhaupt möglichen konstant bleibt . . . das setzt aber voraus, daß die einzelnen, von der Gefahr bedrohten Objekte möglichst homogen sind."

[39]) a. a. O. S. 19.
[40]) Herzfelder a. a. O. S. 96 ff.
[41]) Versicherungslexikon S. 1036 ff.

Darnach könnte es scheinen, als sei eine **Branchenversicherung**[42]) das Ideal; aber auch Herzfelder ist davon überzeugt, daß sie für eine Krisenversicherung eine viel zu schmale Basis bilden würde.

Eine ausreichende Grundlage verspricht sich H. vom gesamten **Warengeschäft.** Aber das Warengeschäft ist nichts weniger als homogen und, im ganzen genommen, mindestens so gefährlich wie der Geldkredit.

Die Technologie und Kalkulation[43]) des Warenhandels macht dem Versicherer viel mehr Schwierigkeiten als der kleine mittlere Geldkredit. Bei der Ware steckt im Preise alles Mögliche: Herstellungskosten und eine Rate der allgemeinen Geschäftsunkosten, Risikoprämie, Zinszuschlag für Kreditierung und Nettoverdienst, so daß der reelle Wert oder, in der Sprache der Versicherung ausgedrückt, das wirkliche „Interesse“ des Versicherungsnehmers oft schwer zu erkennen ist; beim Geldkredit treten alle diese Umstände in der Höhe der Verzinsung und Provision oder des bedungenen Gewinnanteiles erkennbar hervor.

Oft ist der Warenkredit nichts anderes als ein verdeckter Geldkredit, nicht etwa bloß bei wucherischen Geschäften, sondern auch im legitimen langfristigen Lieferungsgeschäft. Tausend Mark bar zu kriegen, ist schwer. Ware ist leichter zu haben, nicht selten auf lange Ziele, ohne Unterlage und ohne Erkundigung[44]). Der ungedeckte Kredit ist im Warenhandel viel häufiger als im übrigen Verkehr. Warum sollte ein durch diskontierte Geschäftsaußenstände gesicherter Bankkredit, ein hypothekarisches Darlehen oder eine Mietzinsforderung, die sich an eingebrachtes Mobiliar halten darf, gewagter sein als irgend eine Warenforderung?

4. Die mißglückten Versuche einer **Hypothekenversicherung,** über die Schimmelpfeng[45]) berichtet, rechtfertigen

---

[42]) Von August Weigert vorgeschlagen.

[43]) Erst in den letzten Jahren hat die handelswissenschaftliche Forschung begonnen, dieses Gebiet zu erschließen. Näheres hierüber im neunten Kapitel dieser Schrift.

[44]) Gegen diesen Leichtsinn mußte jüngst wieder der Bayerische Gläubigerschutzverband mit einer scharfen öffentlichen Mahnung auftreten.

[45]) a. a. O. S. 10.

denn doch nicht, den Geldkredit oder jede hypothekarisch gedeckte Forderung von der Kreditversicherung auszuschließen. Jene Versuche sind gescheitert wegen der einseitigen Art ihres Risikos, vielleicht auch wegen ihrer territorial beschränkten Basis, hauptsächlich aber daran, weil eine **reine** Hypothekenversicherung einer Kapitalkraft und eigenartiger Vorkehrungen zu Übernahme notleidender Objekte bedarf, über welche jene Unternehmungen wohl nicht verfügten.

Schließt man den Geldkredit von der Versicherung ganz aus, so sperrt man ihr einen großen Teil ihres natürlichen Arbeitsgebietes, und zwar vom allerbesten, ohne daß der Zweck erreicht würde; denn auch Waren- und Werklieferungen nehmen gern hypothekarische Deckung, besonders dann, wenn es sich um große Werte oder längere Geschäftsverbindung handelt.

Würde man aber alle hypothekarisch gedeckten Forderungen von der Versicherung ausschließen, so wäre die Folge, daß ungedeckte Kredite in jeder Höhe versichert werden dürften, gedeckte dagegen nicht. Ein Darlehen dürfte man nicht versichern, auch wenn es hypothekarisch überdeckt ist; wurde es aber ohne alle Sicherheit gegeben, so dürften wir einen Versicherungsschein ausfertigen! Darlehensgeber und Versicherer würden geradezu in Versuchung geführt!

Wie dann, wenn eine Hypothek erst nachträglich errichtet wird? —

Das Hypothekenmaterial zerfällt in zwei große Gruppen:

Die **erste** Hypothek[46]) und die **nachfolgenden** Hypotheken.

Bei der **ersten** Hypothek tritt die Person des Schuldners zurück; auch ein Wechsel in der Person des Schuldners berührt ihre Sicherheit nicht. Ihr (wirtschaftlicher) Zweck ist nicht, eine persönliche Forderung zu sichern, sondern Kapital anzulegen, daher sucht sie dauernde Anlage[47]). Die

---

[46]) In der Hand der Hypothekenbanken, Sparkassen und Versicherungsgesellschaften.

[47]) Unkündbarkeit; Amortisationshypothek; Rentenhypothek.

erste Hypothek hat soviel Sicherheit in sich selbst, daß sie der Versicherung nicht bedarf.

Gegenstand der „Hypothekenversicherung“ war von jeher die **zweite**, vielleicht auch dritte Hypothek. Mit ihr wird es auch die Kreditversicherung zu tun haben. In demselben Maße, als die dingliche Sicherheit abnimmt, kommt es auf das freie Vermögen des Schuldners, auf seine Persönlichkeit an, verkürzen sich die Heimzahlungsfristen.

Man kann nicht einmal sagen, daß die Grenze zwischen der ersten und den folgenden Hypotheken flüssig sei. Die „Erste“ ist wirtschaftlich und technisch eine Klasse für sich.

Das hypothekarisch gedeckte Darlehen sollte allerdings niemals in Bausch und Bogen mit anderem, sondern immer als **einzelne** Forderung versichert werden. Dann kann man der Eigenart einer Hypothek in jedem Falle gerecht werden, auch dann, wenn sie mehr auf dauernde Anlage als auf Sicherung der Heimzahlung gerichtet ist. Hinsichtlich der Dauer der Versicherung hätten wir gar keine beschränkenden Vorschriften. Das Bedürfnis wird aber nicht allzuweit gehen [48]).

Gegen die Versicherung hypothekarischer Forderungen ließe sich allenfalls nur eines einwenden:

Daß nämlich der Versicherer, um sich schadlos zu halten, das Grundstück übernehmen müsse, vielleicht zu einem Preise, der die für erste Hypotheken geltende Schätzung übersteigt. Wobei der Zeitpunkt, in welchem der Versicherer einzutreten hat [49]), von erheblicher Bedeutung ist.

Sonst ist zu jedem Grunderwerb spezielle Genehmigung des Kaiserlichen Aufsichtsamtes erforderlich, und die Anlage des Vermögens muß in der Regel nach den für die Prämienreserve geltenden Vorschriften des Versicherungsaufsichtsgesetzes erfolgen. Gegen eine Umgehung

---

[48]) Wenn eine Hypothekenforderung erst in sechs Jahren heimzuzahlen ist, wäre es sinnlos, Versicherung vom ersten bis zum Ablauf des dritten Jahres zu nehmen. Sehr häufig dagegen wird es vorkommen, daß der Gläubiger die Versicherung erst kurz vor dem Heimzahlungstermin, bei unserem Beispiel also etwa mit dem Beginn des sechsten Jahres, nachsucht.

[49]) Nach unseren, außerordentlich liberalen Bedingungen schon dann, wenn der Schuldner sich um ein Arrangement bemüht, oder wenn man annehmen muß, daß eine Mobiliarpfändung ergebnislos sein würde.

dieser Vorschriften, gegen die Gefahr, daß das Vermögen der Versicherungsgesellschaft immobilisiert wird, schaffe man, wenn es nötig ist, Kautelen: Verpflichte den Vorstand, für die Versicherung eines jeden Kredits, der eine bestimmte Höhe überschreitet oder der auf ein Grundstück gegeben wird, die Zustimmung des Aufsichtsrats einzuholen; stelle diese Versicherungsabschlüsse unter besondere Aufsicht, verlange die Führung eines besonderen Registers, periodische Ausweise u. dgl. Sobald diese Grundstückserwerbungen sich mehren, verlange man die Bildung einer eigenen Kapitalreserve und, wenn der Geschäftszweig sich ins Große auswachsen sollte, die Bildung einer eigenen Übernahmsgesellschaft.

Ein junges Unternehmen könnte aber gar keinen größeren Fehler begehen, als seine Mittel so früh und so einseitig festzulegen.

Vielleicht gestatten es die Erfahrungen der nächsten zehn und zwanzig Jahre aus der allgemeinen Kreditversicherung die Hypothekenversicherung und Mietzinsversicherung als selbständige Versicherungszweige groß zu ziehen[50]).

Einstweilen bleibt die **reine** Hypothekenversicherung Aufgabe von Staat, Provinz oder Gemeinde. Für die „Übernahmegesellschaft", welche hinter der Hypothekenversicherung stehen müßte, würde sich das private Kapital vorerst ebensowenig finden wie für eine „Hypothekenbank zweiter Klasse", die die Aufgabe hätte, die zweite und dritte Hypothek zu pflegen.

In den Grenzen aber, die ihr durch das Gebot der Gefahrenmischung und ihre Kapitalkraft gezogen sind, sollte die Versicherung den Hypothekarkredit pflegen dürfen. Eine begriffliche Verschiedenheit und ein gänzlicher Ausschluß von der Kreditversicherung, wie ihn die herrschende Meinung zu fordern scheint[51]), ist nicht zu rechtfertigen.

Die förmliche Erlaubnis zur Versicherung von Hypothekforderungen ist uns noch nicht erteilt.

---

[50]) Studien hat die Mit und Rück früher schon angestellt.

[51]) Herzfelder a. a. O. S. 2. Auch Hager und Behrend a. a. O. S. 382.

5. Wenn also der Unterschied zwischen Waren- und Geldkredit kein durchgreifendes Gefahrmerkmal bildet, ist es überhaupt möglich, der verwirrenden Fülle wirtschaftlicher Erscheinungen, dem raschen Flusse ihrer Entwicklung Gefahrmerkmale abzugewinnen, die sich **gleich**bleiben, **bestimmten** Klassen von Kreditgeschäften eigen sind, anderen nicht?

Was Voraussehbarkeit und Planmäßigkeit betrifft, so herrscht unter den uns bekannten Versicherungsarten die größte Mannigfaltigkeit.

Geblendet von der Sicherheit, mit der die Lebensversicherung ihre Leistungen vorausberechnet, und dem Massengeschäft der modernen Haftpflichtversicherung, macht sich nicht nur das Publikum, sondern auch ein Teil der Wissenschaft[52]) von dem Versicherungsbetrieb unrichtige, verallgemeinernde Vorstellungen. Bei der Lebensversicherung, annähernd auch bei der Feuerversicherung kann allerdings auf Jahrzehnte hinaus eine mathematische faßbare Gleichmäßigkeit und Stetigkeit, mit der zunehmenden Verbreitung der Hygiene bzw. der massiven Bauart und zweckmäßiger Löschvorrichtungen eine ständige Abnahme der Katastrophengefahr vorausgesagt werden[53]). Aber schon eine reine Elementarversicherung wie die gegen Hagelschlag, und die Transportversicherung, die halb Elementar-, halb Wirtschaftsversicherung[54]) ist, arbeiten außerordentlich sprunghaft und, im ganzen genommen, immer ungünstiger[55]). Die Seeversicherung ist mehrere hundert Jahre alt, aber heute noch kasuistischer als jede andere Versicherung.

Die Haftpflichtversicherung ist groß geworden, indem sie sich von Jahr zu Jahr, von Branche zu Branche fort-

---

[52]) „Planmäßiger Großbetrieb" ist das Ziel jeder Unternehmung, aber nichts, was die Versicherung von anderem unterscheidet. Auch Ehrenberg hat dieses angebliche Begriffsmerkmal fallen lassen.

[53]) Nur die Blitzgefahr nimmt unverhältnismäßig zu.

[54]) So nennen wir Versicherungen, bei denen wirtschaftliche Motive und geschäftliche Einrichtungen und Gepflogenheiten das Risiko besonders stark beeinflussen.

[55]) Bei der Transportversicherung wirken allerdings die internationale Konkurrenz und eine unvernünftige Prämiendrückerei mit.

tastete und dabei auf den kaufmännischen Verstand ihrer Leiter verließ. Vor wenigen Jahren erst konnte der Allgemeine Deutsche Versicherungsverein damit beginnen, sein gewaltiges Material systematisch aufzuarbeiten und in vorbildlicher Weise für die Prämienberechnung zu verwerten[56]).

Reine Wirtschaftsversicherung, wie Arbeitslosen- und Streikversicherung, spotten überhaupt jeden Planes[57]).

Bei allen Versicherungsarten sind Unredlichkeit und Nachlässigkeit wichtige Faktoren. Wo der Selbsterhaltungstrieb und die Androhungen des Strafgesetzbuches nicht mehr hemmen oder wo die Not den Menschen treibt, wächst und wechselt die Versicherungsgefahr nach Häufigkeit und Höhe so, daß sie auch sorgfältige Vorausberechnungen hinter sich läßt. Diese Erfahrung machte die Arbeiterversicherung und nicht minder die Haftpflichtversicherung. In noch stärkerem Maße wird man sie machen bei allen Wirtschaftsversicherungen.

6. Über die Kreditversicherung im besonderen läßt sich folgendes sagen:

In dem Kommen und Gehen wirtschaftlicher Krisen waltet eine unverkennbare Gesetzmäßigkeit; aber sie läßt sich kaum in den Geschäftsplan einer Versicherung einfangen. Wie rasch Gesicht und Ursachen der Krise wechseln, zeigen die Worte, mit denen noch Max Wirth seine „Geschichte der Handelskrise“[58]) einleitete:

„. . . eine solche systematische Ordnung ist aber in der Geschäftswelt, wo Millionen auf eigene Faust und jeder nach seinem Sinn arbeitet, unmöglich.“

Diese Anarchie hat inzwischen einer Syndizierung Platz gemacht, die die Produktion und den Handel kontrolliert, die

[56]) Gierke („Die Haftpflichtversicherung und ihre Zukunft“, Goldschmidtsche Zeitschrift 07, S. 2) eine tiefgrabende, begeisterte Arbeit, hebt hervor, daß die Versicherung trotz ihrer Wichtigkeit und Eigenart von Juristen und Nationalökonomen sehr vernachlässigt werde, daß mancher sie kaum dem Namen nach kenne.

Dies gilt ganz besonders für die Geschichte der Versicherung als Unternehmung.

[57]) Die Mietsverlustversicherung hat versucht, für einzelne, kleinere Gebiete — insbesondere für den Berliner Stadtbezirk — annähernde Rechnungsgrundlagen zu finden.

[58]) IV. Auflage 1890.

Preise regelt. Aber diese organischen Veränderungen führten zu schweren Erschütterungen. Dazu kommt, daß unsere nationale Wirtschaft ungleich mehr als früher abhängig ist vom internationalen Markte, von den Welthandelsartikeln, von den Kapitals- und Geldkrisen des Auslandes, insbesondere im Kampfe um das Gold.

Innerhalb des Warenkredits und innerhalb des Geldkredits lassen sich bei einzelnen Branchen für die Gegenwart und nächste Zukunft gewisse Dinge, der durchschnittliche Nettogewinn und das Verlust- bzw. Abschreibungsprozent auf Ausstände, Vereinbarungen über Lieferungsbedingungen und Zahlungsfristen, der Bedarf an Metall ermitteln[59]). Ein drastisches Beispiel dafür, wie sich gelegentlich auch die Leiter unserer großen Kreditinstitute in der Diagnose irren können, bildet der Geldüberfluß, in den man gegen Ende 1910 geraten ist.

Die Konkursstatistik[60]) erfaßt nur eine Seite des Problems und nur die äußerlichsten Symptome; notwendig wären umfangreiche, pragmatische Feststellungen über Konkurse, Zahlungseinstellungen und Zahlungsstörungen. Aber diese Arbeit wäre veraltet, noch ehe sie fertig würde.

7. Das Ergebnis sind folgende Leitsätze:

Bei der Kreditversicherung müssen Anwerbung und Prämie sich der Entwicklung von Jahr zu Jahr anpassen. Gleich einem großen Geldgeber muß der Versicherer im Augenblick und für den Augenblick das Richtige zu treffen wissen. Das Ziel unserer Versicherung ist nicht Gleichartigkeit, sondern **Gleichwertigkeit** der Kredite. Diese hängt aber wesentlich davon ab, daß:

a) kein Risiko sich unverhältnismäßig hoch über alle anderen erhebe,

---

[59]) Eine Arbeit, der sich nach den Mitteilungen v. Liebigs einmal Strousberg, die berühmte Figur der Gründerjahre, zwei Jahre lang unterzog. Aber auch Strousberg erkannte, daß damit keine ausreichende bzw. dauernde Berechnungsgrundlage für die Kreditversicherung zu schaffen sei.

[60]) Auf der Herzfelder den Geschäftsplan der Kreditversicherung aufbauen möchte.

b) alle großen Versicherungssummen im Wege der Rückversicherung so verteilt werden, daß jede einzelne Versicherungsgesellschaft einen in der Güte und in der Versicherungssumme (= Höchstgrenze der Entschädigung) homogenen Bestand aufweist.

Je **weiter** wir den Kreis unserer Tätigkeit ziehen, desto leichter wird es, **gleichwertige** Kredite zu finden.

8. Von richtigen Grundsätzen geleitet, hat auch der letzte Allgemeine Genossenschaftstag aufs dringendste vor einer Spaltung der Kreditgenossenschaften nach Handwerks- und anderen Erwerbsgruppen gewarnt. „Eine gewerbliche Kreditgenossenschaft", so wurde ausgeführt, „solle die verschiedensten Gruppen des selbständigen Gewerbes zusammenfassen; jede Absonderung sei schädlich und stelle das ganze Unternehmen in Frage. Daher sollte man auch Beamten und Landwirten den Zutritt zu den Genossenschaften offen halten."

Auch unsere großen Kreditbanken verstanden es bisher, ihren riesenhaften Bestand an Krediten und Beteiligungen in einem richtigen Verhältnis zu halten, so daß sie auch aus starken Schwankungen ohne zu große Verluste hervorgehen und dem Markte eine Stetigkeit sichern konnten, wie sie früher nicht erhört war.

Wir erachten es als unsere **wichtigste** Aufgabe, von Anfang an die Gefahrengemeinschaft so viel als möglich zu mischen.

Den Betrieb eröffnen wir mit Urkunden für

„Lieferung von Waren und Arbeiten",
„Barkredite",
„Miete und Pacht"

und einem Blankoformular für etwaige andere Forderungen.

Drittes Kapitel.

Versicherungsformen.

I.

1. Bei dem herrschenden englisch-hamburgischen System der Blindversicherung, nach dem man auch in Amerika arbeitet, ist es nicht möglich, die Auswahl unter den Risiken richtig zu treffen und einem Kredit auf den Grund zu sehen. Man versichert dort den ganzen Umsatz des Kaufmanns, ohne Zahl und Person seiner Schuldner zu kennen.

Wohl fordert man die Deklaration der Warengattungen, des Absatzgebietes, des Außenstandssaldos und der Zahl der Konten, aus denen es sich zusammensetzt, sowie des Höchstbetrags des auf einen Kunden zu versichernden Kredites; schreibt vor, wann ein Kredit mit oder ohne Auskunft gegeben werden dürfe, oder schließt den Versicherungsanspruch für den Fall aus, daß nicht mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns kreditiert worden sei. Aber mit alledem hat man nicht den Kern der Sache getroffen.

Nun sind vor kurzem die Bedingungen noch verschärft worden, z. B. soll die Versicherung ruhen, wenn der Gläubiger neue vertretungsberechtigte Gesellschafter aufnimmt oder Zweigniederlassungen errichtet. Aber man wird die Erfahrung wieder machen, daß die nachträgliche Prüfung, ob nach vereinbarten Bedingungen und mit der erforderlichen Sorgfalt kreditiert worden ist, wenig hilft. „Versicherungsverträge“, sagt das Reichsgericht[61]), „werden ganz besonders von dem Grundsatze beherrscht, daß nach Treu und Glauben zu handeln ist.“ Oder, wie Manes[62]) es, etwas deutlicher, ausdrückt: „Das moderne Schadenersatzrecht

---

[61]) 17. 3. 08, „Unfallversicherungspraxis“ 08 Nr. 24.

[62]) „Haftpflichtversicherung“ S. 54. Gegen Manes wendet sich scharf, aber nicht überzeugend, Gierke a. a. O. S. 51. — Es ist die Fürsorgetendenz, die auch in der Rechtsprechung stark durchschlägt.

(richtiger: Rechtsprechung) ist durchdrungen von Gedanken der Sozialpolitik. Der Geschädigte soll möglichst einen Ersatz erhalten, weil man ihn als den wirtschaftlich schwächeren Teil ansieht."

Der Versicherer muß sich also vorsehen.

Versichert man in Bausch und Bogen, so ist die Kreditversicherung nichts anderes als die Haftung für Personen, die man weder der Zahl, noch den Namen, noch ihrer Würdigkeit nach kennt — die Versicherung gegen eine unbekannte Gefahr. Das haben Kaufleute, Schimmelpfeng z. B.[63]) schon lange als einen elementaren Fehler bezeichnet, und es ist das besondere Verdienst des Wieners Brabbée und v. Liebigs, die Unrichtigkeit dieser Versicherungsweise eingehend dargetan zu haben. Sie rechnet zu wenig mit der Gefahr, daß der Kaufmann, der versichert, leicht mehr wagt.

2. Unter dem Eindruck übler Erfahrungen hat man denn auch schon begonnen, das System zu wechseln. Die englische „Excess Insurance Company Limited" und die hamburgische Kreditversicherung haben neben der Blindversicherung die Versicherung bestimmter einzelner Kunden[64]) aufgenommen. Einen Vorläufer hatten sie in der „Spezialversicherung einzelner Personen" der 1852 gegründeten Solvency Mutual Guarantee. — Wo aber die Blindversicherung noch fortgeführt wird, behält man sich neuerdings das Recht vor, Kunden, die gefährlich werden, aus der Versicherung zu streichen.

II.

1. Für den Versicherer ist die **Einzel**forderung das Ideal, weil sie ihm in allen Einzelheiten bekannt ist, während die Versicherung des Umsatzes, auch wenn er sich auf bestimmte einzelne Kunden beschränkt, es in der Hauptsache mit zukünftigen, ungewissen Forderungen zu tun hat. Daher haben kaufmännisch Denkende von jeher schon verlangt, daß die Kreditversicherung ihren Ausgangspunkt in der

---

[63]) a. a. O. S. 25.

[64]) Unter dem Namen „laufende Versicherung".

Deckung einzelner, bestimmter Forderungen nehme. Schimmelpfeng[65]):

„Die Aufgabe der Versicherung würde darin bestehen, von Fall zu Fall der einzelnen Geschäftsabschlüsse, welche Gegenstand der Versicherungsanträge zu bilden hätten, zu entscheiden, ob überhaupt und zu welchen Bedingungen nach Maßgabe aller in Betracht kommenden Verhältnisse ein Vers.antrag angenommen werden soll."

Übereinstimmend damit empfahl bei einer Besprechung des Moltschen Kreditversicherungsprojektes von 1905 die „Frankfurter Zeitung"[66]):

„. . . ein Verfahren, das nicht die Versicherung aller Kredite, aber auch nicht etwa nur die Versicherung besonders gefährlicher Kredite bezweckt, sondern von Fall zu Fall die Einzelversicherung größerer, guter, namentlich in Vorschlag zu bringender Kredite beabsichtigt ... Ansätze zu einer „Versicherung" dieser Art finden sich ja jetzt schon in manchen, namentlich von Bankinstituten betriebenen Geschäftsformen, wenn z. B. die Bank dem Fabrikanten für die gesamte oder teilweise Schuld eines Abnehmers Bürgschaft leistet, wenn der Fabrikant die von dem Kunden empfangenen Akzepte a forfait, also unter Ausscheidung seiner wechselmäßigen Haftung diskontiert usw. . . ."

2. In dieser Art, beschränkt auf banktechnische Formen und auf Großkredit, haben nach den eingehenden Ermittlungen Herzfelders[67]) seit langem schon englische und amerikanische Firmen gearbeitet. 1895 hat das „Delkrederekontor" der Firma Eitzen & Co. in Hamburg das Geschäft aufgenommen und trotz einiger, allerdings sehr empfindlicher Fehlschläge, mit Geschick und Erfolg betrieben. Auf gleicher Grundlage will in diesem Jahre noch eine „Deutsche Delkredere- und Diskontbank, Tants & Co., Kommanditgesellschaft" den Betrieb beginnen. Bei diesen Firmen vollzieht sich das Geschäft in folgender Weise:

Das Akzept des Warenschuldners oder auch die offene Buchforderung wird unter Verzicht auf den Rückgriff gegen den Aussteller diskontiert[68]).

---

[65]) a. a. O. S. 25.

[66]) Abendblatt 14. Juli 1905.

[67]) a. a. O. S. 86 ff.

[68]) Garant („Versicherer") ist die diskontierende Bank; das Delkrederekontor bzw. die Firma Eitzen ist nur Vermittler und erhält seine

Als „Garantie" bezeichnete auch die Allianz ihr Verhältnis zu der Frankfurter Kreditanstalt: A. übernimmt die Haftung dafür, daß Darlehen, welche die Frankfurter an bestimmte Personen gebe, am Verfalltage heimbezahlt werden.

Eine dritte Spielart schufen Brabbée und v. Liebig: Die „Versicherungsgesellschaft" gibt gegen Zahlung der Prämie Garantiescheine an Leute, die Warenkredit suchen. Liefert der Gläubiger, so erhält er vom Schuldner den Garantieschein und präsentiert ihn am Fälligkeitstage dem „Versicherer" zur Einlösung[69]).

Diese drei Unternehmungsformen unterscheiden sich dadurch voneinander, daß die ältere (bankmäßige) Form **vor** der Fälligkeit zahlt (diskontiert), Brabée und v. Liebig **am** Fälligkeitstage und die Allianz **nach** der Fälligkeit bzw. nachdem der garantierte Betrag uneinbringlich geworden ist[70]).

3. An diese Geschäftsformen knüpft unsere Versicherung an; sie unterscheidet sich von ihnen dadurch, daß sie als Schadenversicherung erst dann eintritt, wenn die Forderung uneinbringlich geworden ist.

Einen ganz wesentlichen Fortschritt aber bedeutet es, daß wir über die enge, banktechnische Form hinausgehen: Wir versichern die Einzelforderung in **allen** Fällen, wo entweder die Begriffsmerkmale des Umsatzes fehlen oder ein einzelnes Geschäft wegen seiner Eigenart oder besonderen Gefährlichkeit aus dem Rahmen des Umsatzes tritt.

Diese Voraussetzungen treffen zu bei einem großen Teil des Geldkredits, bei Miet- und Pachtzinsforderungen, bei der großen Mehrzahl aller Werklieferungen, bei allen schwierigeren oder gewagteren Geschäften, insbesondere in allen Fällen, wo die Kreditfrist die regulären Ziele von drei bis sechs Monaten überschreitet.

Courtage von dem Garanten. Die Haftung des Delkrederekontors beschränkt sich auf den Fall, daß es bei der Vermittlung bzw. Auskunftserteilung nicht mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns gehandelt hat.

[69]) Vorher hat der Schuldner die Valuta bereit zu stellen.

[70]) Nur diese Form scheint uns echte Versicherung zu sein.

Hier tritt überall unsere „Versicherung gegen Verluste aus **einzelnen Forderungen**“ ein.

Es liegt schon im Begriffe, daß sich die Forderung gegen bestimmte, namentlich bezeichnete Schuldner richtet, aber die Zahl der Schuldner ist nicht beschränkt und unter Umständen lassen wir auch einen Wechsel in der Person des Schuldners zu. Frei vereinbart werden die Dauer der Versicherung, die Prämie sowie die Höhe der Versicherungsleistung. So paßt sich die Versicherung allen Bedürfnissen, allen Verhältnissen an.

Daraus, daß beim Kontokorrent die einzelne Forderung im Saldo untergeht, erwächst unserem Versicherten kein Nachteil. § 356 des Handelsgesetzbuches bestimmt folgendes:

> „Wird eine Forderung, die durch Pfand, Bürgschaft oder in anderer Weise gesichert ist, in die laufende Rechnung aufgenommen, so wird der Gläubiger durch die Anerkennung des Rechnungsabschlusses nicht gehindert, aus der Sicherheit insoweit Befriedigung zu suchen, als sein Guthaben aus der laufenden Rechnung und die Forderung sich decken.
>
> Haftet ein dritter für eine in die laufende Rechnung aufgenommene Forderung als Gesamtschuldner, so findet auf die Geltendmachung der Forderung gegen ihn die Vorschrift des Absatz 1 entsprechende Anwendung.“

Was für die Bürgschaft und andere Sicherheiten rechtens ist, lassen wir auch für die Kreditversicherung gelten.

III.

1. Ein Mitteldding zwischen der Versicherung des ganzen Umsatzes und der Einzelforderung ist unsere **Kundenversicherung**[71]. Sie setzt eine auf Dauer berechnete Geschäftsverbindung voraus, ist die Form des regulären Handels mit normalen Zahlungsfristen. Aber auch für den Kreditvertrag, die „Bankverbindung“ eignet sie sich, während einmalige, gelegentliche Darlehen[72] als „Einzelforderungen“ zu versichern sind.

---

[71]) Die Bezeichnung ist nicht erschöpfend, trifft aber das unterscheidende Merkmal: Die Versicherung des Umsatzes mit einer **bestimmten** Person (Kunden).

[72]) Ohne Unterschied, ob groß oder klein.

Jede Versicherung lautet auf **einen,** namentlich bezeichneten Kunden und, in der Regel, auf **einen** bestimmten Leistungsgegenstand und **einen** bestimmten Schuldgrund.

Die Versicherung wird auf ein Jahr geschlossen bzw. immer wieder verlängert und erstreckt sich auf **alle** policemäßigen Forderungen, die bei Beginn der Versicherung schweben und während der Versicherung entstehen, auch wenn sie erst nach Ablauf derselben fällig werden [73].

2. Es genügt aber nicht, daß die Forderung sich gegen einen bestimmten Schuldner richtet, sie muß auch aus einem Vertrage zwischen **diesem** Schuldner und dem Versicherungsnehmer entstanden sein. Ohne diese auch der älteren Kreditversicherung wohlbekannte Vorschrift wäre die Versuchung, auf dem Wege der Abtretung, des Forderungskaufes, Ausstände unter die Versicherung zu bringen, zu groß. Das Risiko würde ungebührlich ausgeweitet und die Prämie, die sonst der Dritte zu entrichten hätte, uns entzogen.

Ausnahmen von dieser Vorschrift lassen wir natürlich gelten für Institute wie Diskontkredit und Buchforderungsbeleihung, wo der Erwerb fremder Forderungen Gegenstand des Geschäftsbetriebes ist.

3. Unsere Kundenversicherung ist ein, wie wir glauben, glücklicher Versuch, das, was der kaufmännische Umsatz von einer Versicherung verlangt, in Einklang zu bringen mit den Erfordernissen eines gesunden Versicherungsbetriebes:

Die Spezialisierung der Versicherung nach Kunden und nach Art der Forderung ist notwendig, nicht nur um den Spekulationskredit von dem soliden Waren- und Geldkredit zu trennen, sondern auch um das Risiko richtig einzuschätzen [74].

---

[73]) Ausgearbeitetes Beispiel siehe Einleitung S. 7.

[74]) Was läuft nicht alles unter dem Sammelbegriff „Verkehr mit Wertpapieren"! In dem u. a. vom Börsengesetz festgehaltenen weiteren Sinne fallen darunter Wechsel, Schecks, Anweisungen, Dividenden- und Genußscheine. Ein Unterbegriff des Wertpapieres wiederum ist das Inhaberpapier. Einem Akzept ist es manchmal recht schwer anzu-

Die Spezialisierung liegt auch im Interesse des Kredits. Nun erst wird es möglich sein, Geschäfte, die von einer Umsatzversicherung gemieden werden müssen, den Handel mit Wein, Holz und Baumaterialien u. a. mehr, der Kreditversicherung zu erschließen.

4. Die Auswahl der Schuldner und der Forderungsarten, die versichert werden sollen, steht dem Kreditgeber frei. So kann er den Umfang, in welchem er versichert, beliebig variieren. Dem Versicherer dagegen bleibt die freie Entschließung, einen Antrag anzunehmen oder abzulehnen, sowie das Bestimmungsrecht darüber, ob ein Versicherungsschein sich auf eine oder mehrere Arten von Forderungen erstrecke. In diesem Punkte werden wir aber unseren Versicherungsnehmern möglichst entgegenkommen und, vorerst wenigstens, nur **drei** große Gruppen bilden: Warenkredit, Geldkredit, Miete und Pacht.

Jede dieser drei Gruppen erfordert zwar einen selbständigen Antrag und Versicherungsschein; aber es dürfte wenig Geschäftsformen von wirtschaftlicher Bedeutung geben, die sich nicht in eine dieser Gruppen einreihen ließen; die große Mehrzahl der Kreditgeber gehört nur der einen oder der anderen dieser Gruppen[75]) an. Daher wird für die gesamte wirtschaftliche Tätigkeit eines Kreditgebers meistens eine Art von Versicherungsschein genügen[76]). — Bei gemischten Be-

---

sehen, ob Waren- oder Finanzwechsel, ob es einer Bürgschaft oder einem Darlehen dient.

Wir schließen keine dieser Kredit- oder Zahlungsformen von der Versicherung aus, treten aber nur ein, wenn das zu Grunde liegende Rechtsgeschäft im Versicherungsscheine ausdrücklich aufgeführt ist.

[75]) Frei von juristischer Ängstlichkeit bringen wir unter Warenkredit zunächst einmal auch die Urproduktion oder Forderungen aus Werk- und Leihverträgen unter, und versichern unter Geldkredit nicht nur das Darlehen, sondern — unter Vorbehalt der Deklaration — auch den Anspruch auf Rückgabe einer Sicherheit, nicht nur den Lombard, sondern auch Report von Wertpapieren, Akzeptkredit und Bankanweisung, Kreditauftrag, kurz alle Formen des modernen Kreditvertrages.

[76]) Wollte allerdings ein Schuhhändler seinem Abnehmer fremde Wechsel oder ein Luftschiff verkaufen, so müßten wir einwenden, daß diese Dinge dem deklarierten Geschäftsbetriebe nicht entsprechen. Für solche gelegentliche bzw. gewagtere Geschäfte eröffnet sich die „Versicherung einzelner Forderungen".

trieben wie der Güterbeförderung, wo die Ware auch gelagert und bevorschußt wird, aber auch bei einem loseren Zusammenhange, wenn z. B. ein Grossist seinem Abnehmer gleichzeitig in seinem Hause einen Laden vermietet, werden wir in der Regel nur einen Versicherungsschein verlangen. In anderen Fällen aber, z. B. wenn ein Lieferant seinen Kunden ein Hypothekdarlehen gibt, versteht es sich von selbst, daß der Kreditgeber zwei Versicherungen abzuschließen hat, die eine für die Lieferung, die andere für das Darlehen.

5. Die Häufung von Forderungsarten in einem Versicherungsscheine wäre für unsere Versicherungsnehmer nicht immer von Vorteil. Jeder Schuldner wird für die Dauer einer Versicherung einer bestimmten Gefahrenklasse zugeteilt, und nach der Gefahrenklasse richtet sich die Entschädigung. Je mehr Forderungsarten ein Versicherungsschein umfaßt, desto größer ist das Risiko; zum mindesten ist es schwieriger zu beurteilen. Mit der Häufung wächst nicht nur die Zahl der Forderungen, es besteht auch die Gefahr, daß durch den Hinzutritt weniger guter Forderungsgattungen der Durchschnitt des Risikos gedrückt wird. Freilich kann auch der umgekehrte Fall vorkommen.

* * *

So eröffnen wir den Betrieb mit zwei Versicherungsformen: Der **Kundenversicherung** und der Versicherung **einzelner Forderungen.** (Anhang 1 und 2.)

Die beiden Versicherungen sind von Grund aus verschieden. Bei der Kundenversicherung ist die **Person** eines bestimmten Kreditnehmers Ausgangspunkt und alle Geschäfte sind von gleicher Art. Bei der Einzelforderung dagegen ist ein bestimmtes **Rechtsgeschäft**[77]) Gegenstand der Versicherung, und jedes Geschäft ist anders. Kundenversicherung und Versicherung einzelner Forderungen ergänzen sich, nicht bloß auf das Ganze hingesehen, sondern oft genug auch beim einzelnen Kaufmann.

---

[77]) In der Sprache des Kaufmanns „Abschluß".

IV.

Ihre eigene Regelung verlangt die Zahlungsnachsicht, welche Rechtsanwälte, Notare, Ärzte und ähnliche freie Berufe ihren Klienten gewähren. Bei Ärzten und Anwälten ist der Name des Klienten oftmals unbekannt oder wenn er bekannt ist, kommt das Amtsgeheimnis in Frage. Die dauernde Geschäftsverbindung ist — trotz „Hausarzt“ und „Familienanwalt“ — die Ausnahme, und in den seltensten Fällen wird der Anwalt oder Arzt vor der Amtshandlung in der Lage sein, sie dem Versicherer zu deklarieren. Die Leistungen, um die es sich handelt, haben oft einen hohen Affektionswert, reichen aber in der Regel nicht an den Geldwert der Handelsobjekte heran.

Das Versicherungsbedürfnis dieser Kreise ist aber nicht gering, und es soll zu unseren nächsten Aufgaben gehören, es zu regeln.

Viertes Kapitel.

Einwendungen gegen unsere Versicherungsweise.

1. Gegen eine Versicherungsweise, die es in das Belieben des Kaufmanns stellt, welche Kunden und welche Forderungen er dem Versicherer anbietet, ist früher schon eingewendet worden, „es würden nur schlechte Ausstände zur Versicherung angemeldet werden; gute Kunden werde der Geschäftsherr, wenn er es überhaupt für geboten erachte, bei sich selbst versichern, und zwar zu einem Abschreibungssatze, der in der Regel billiger sein werde als die Versicherungsprämie. Um ins Geschäft zu kommen, lasse sich der Versicherer gar leicht verleiten, zweifelhafte Risiken, die man ihm anbiete, in Menge aufzunehmen“.

So zugespitzte Sätze beweisen nichts.

Das Bedürfnis hängt nicht allein vom Kreditgeber ab; in vielen Fällen wird der Schuldner die treibende Kraft sein. Die Versicherung ist anregend, kreditbildend. Auf manche Stelle, wo nicht nur Kreditbedürfnis, sondern auch Kreditwürdigkeit unzweifelhaft vorhanden ist, wird erst die Möglichkeit einer Versicherung den Kredit hinlenken. Durch die Mitgliedschaft bei unserem Verband gewinnen wir von vornherein weite Kreise von Kreditnehmern für unsere Bestrebungen.

Unter den Schuldnern gibt es allerdings „Primissimakunden“ und faule Kunden. Die einen wird man uns nicht allzuoft antragen, die anderen werden wir nicht nehmen. Aber dazwischen liegen unendlich viele Stufen von Kreditfähigkeit.

Der vorsichtige Kaufmann wird auch eine gut scheinende, durch Pfand und Bürgschaft gestützte Forderung noch obendrein versichern, wenn die Prämie zu dem Risiko im Verhältnis steht. Oft genug wird der Schuldner die Prämie bezahlen.

Im übrigen bildet die Kaufmannschaft nur einen Teil unserer Klientel. Die Versicherung wendet sich auch an ein

Publikum, dem Selbstversicherung (bzw. Abschreibung) oder gar ein eigener Delkrederefonds unbekannte Dinge sind. Wir versichern auch einmalige und Gelegenheitsgeschäfte, wo die Selbstversicherung unmöglich ist.

Schon die bloße Ankündigung, daß wir die Versicherung aufnehmen werden, hat großes Interesse erregt und uns gute Verbindungen, auch in großkapitalistischen Kreisen, in Aussicht gestellt.

2. Aber auch die entgegengesetzte Einwendung bekommen wir zu hören. Welch naive Ansichten über die Aufgaben der Versicherung herrschen, zeigt die Kritik, welche ein angesehenes Organ an einem älteren Kreditversicherungsprojekt geübt hat:

„Aus ihrem Prospekt ergibt sich, daß sie die Versicherung nur auf solide Außenstände erstrecken will . . . Zweifelhafte oder gar schlechte Außenstände, die aber doch gerade am meisten versicherungsbedürftig sind, werden somit von der Versicherung ausgeschlossen.“ (!)

Wenn nach dem treffenden Worte Herzfelders die Geschichte der Versicherung gegen Insolvenzen bisher selbst eine Geschichte von Insolvenzen gewesen ist, so kommt es daher, daß man sich von einem blinden oder verbrecherischen Geschäftseifer treiben ließ. Daran ist neuerdings erst ein Teil der amerikanischen Kreditversicherung zu Grunde gegangen[78]).

Die Kreditversicherung muß als Qualitätsversicherung beginnen; die „große Zahl“ ist das Endziel, und dieses ist nur erreichbar, wenn man von Anfang an auf Gleichwertigkeit und weitgehende sachliche Mischung des Bestandes bedacht ist, in allem aber wie ein ehrbarer und vorsichtiger Kaufmann handelt. —

Wir versichern gegen Verluste, die ihre Ursache in unvorherzusehendem persönlichem Unglück eines Schuldners oder in wirtschaftlichen Krisen haben. Von der Prämie, die wir im einzelnen Falle bekommen, und

---

[78]) Das interessante Untersuchungsprotokoll des Versicherungsdepartements der Staaten New York und Massachusetts ist in der „Allgemeinen Versicherungspresse“ (Berlin, 16. Januar 1910) veröffentlicht.

unserem Anteil am Verlust — 30 bis 90 Prozent — wird es abhängen, ob wir etwas wagen dürfen. Auch der ehrbare und kluge Kaufmann wagt. Indes wird eine Versicherungsgesellschaft, die den Betrieb eröffnet, mit größter Vorsicht zu arbeiten und vor allem dafür zu sorgen haben, daß sie leistungsfähig bleibt für ihren eigentlichen Zweck, den Schutz gegen Krisen.

3. Weiter wird eingewendet, unsere Versicherung müsse daran scheitern, daß der Kaufmann einer Versicherungsgesellschaft Namen, Verhältnisse und Konto seiner Kunden nicht aufdecken werde. Dieses Bedenken haben am schärfsten Brabbée und v. Liebig zum Ausdruck gebracht; sie sagen:

„Der Kaufmann habe ein enormes Interesse daran, daß sein Kundenkreis sein Geheimnis bleibe. Im Moment, wo er den Organen des Versicherungsinstituts sein Buch vorlege, habe er dieses sein Geheimnis preisgegeben, habe er ein höheres Interesse geopfert, um ein geringeres Interesse zu realisieren.“

Diese Befürchtung hat Brabbée und v. Liebig zu dem radikalen Vorschlage getrieben, die Versicherung nicht den Gläubiger, sondern den Schuldner nehmen zu lassen; nicht das Guthaben, sondern die Verbindlichkeit solle Gegenstand der Versicherung werden.

Uns trifft dieser Einwand **nicht.** Wir verlangen von dem Gläubiger nicht, daß er uns seine Kundenliste vorlegt oder gar sein Buch öffnet, sondern daß er ein einzigesmal, nämlich bei Beginn der Versicherung, vom Konto **des** Kunden, den er versichern will, eine Abschrift (Buchauszug) gibt. Das Konto verlangen wir nicht vom Beginn der Geschäftsverbindung, sondern nur vom letzten Saldovortrage an. Den Schuldner benachrichtigen wir nicht davon, wer eine Forderung gegen ihn versichert habe, ebensowenig stellen wir bei Abschluß der Versicherung lästige Erhebungen darüber an, ob die zu versichernde Forderung zu Recht besteht. — Im übrigen haben unsere Kaufleute die Scheu vor Offenbarung ihrer Verhältnisse überwinden gelernt, auch Anforderungen gegenüber, die viel weiter gehen. Dafür ein paar Beispiele:

Die Eröffnung eines Diskontkredites macht die Reichsbank davon abhängig, daß ihr die Bücher vorgelegt werden.

Ihrem Beispiele folgen mehr und mehr die Privatdiskonteure, und Blankokredit wurde bisher schon kaum jemand gewährt, der nicht die Einsicht in sein Hauptbuch gestattete[79]).

Daß diejenigen, die auf Grund von Buchforderungen Kredit in Anspruch nehmen, ihre Verhältnisse bzw. Bücher dem Diskonteur offenlegen, versteht sich von selbst und ist auch bei den Gesellschaften, die sich damit befassen, z. B. bei der Deutschen Bank, ausdrücklich vorgeschrieben. Diese Bank prüft, wo sie es für nötig erachtet, ob die Buchforderungen zu Recht bestehen. — Noch empfindlicher wird diese Kontrolle, wo es üblich ist, daß man den Schuldner von der Beleihung bzw. Abtretung der Forderung benachrichtigt.

Das Geschäftsgeheimnis entschwindet in dem Maße, als die Kartellierung[80]) und die genossenschaftliche Organisation[81]) die Herrschaft gewinnen.

Wenn den Kaufmann etwas davon abhält, sich mitzuzuteilen, so ist es die Scheu vor dem **Wettbewerbe.** Diese Besorgnis fällt einer **Versicherungsgesellschaft** gegenüber weg. Wir geben nicht Kredit, wir versichern ihn nur. Wer sich seinem Kreditgeber offenbart, wird auch gegen

---

[79]) Die Österreichisch-ungarische Bank führt ganz genaue Aufzeichnungen über die Verpflichtungen der Privateskompteure und kontrolliert mit außerordentlichem Aufwand von Arbeit und Zeit die Wechsel sämtlicher Filialen.

Schließlich ist es nur eine Frage der Zeit, daß auch die deutschen Banken die Kontrolle nach österreichischem Vorbilde zentralisieren.

[80]) Man weiß, welch peinliche Kontrolle bei unseren Kartellen besteht. Die Abrechnungsstellen z. B. für die Ausfuhr verlangen die Einreichung der Fakturen und Frachtbriefe und die Einsichtnahme der Bücher.

[81]) Die großartige Entwicklung, welche die Diskontierung von Buchforderungen in Österreich genommen hat, gipfelt in der Evidenzzentrale für den Eskompte offener Buchforderungen, die im letzten Jahre einen Umsatz von 271½ Millionen Kronen, der sich auf 5629 Firmen verteilte, zu kontrollieren hatte. Jeder Teilnehmer ist verpflichtet, nicht nur die Kunden anzugeben, welche Kredit bereits genießen, sondern auch diejenigen, die um Kredit nachsuchen, und von jeder Bewilligung oder Ablehnung eines Kredits ist der Zentrale unter Angabe von Gründen Mitteilung zu machen. Auf Verlangen müssen die diskontierten Buchforderungen in Ur- und in Abschrift eingereicht werden.

eine vertrauenswürdige Versicherungsgesellschaft nicht zurückhalten.

Die Agenten, insbesondere die Subdirektoren des Allgemeinen Deutschen Versicherungsvereins, welche unsere Vertretung übernehmen werden, sind durchwegs vertrauenswürdige Persönlichkeiten. Wenn aber gleichwohl ein Versicherungsnehmer Bedenken tragen sollte, einem Agenten nähere Mitteilungen zu machen, so steht es ihm frei, direkt mit der Direktion unseres Instituts zu verkehren. Darauf haben wir in allen unseren Urkunden ausdrücklich hingewiesen.

4. Ein weiterer Einwand spricht der Versicherung bestimmter einzelner Kunden oder gar bestimmter einzelner Forderungen überhaupt den Charakter der Versicherung ab.

Diese Einwendung bezichtigt uns, daß wir außerhalb der Versicherung liegende Zwecke verfolgen.

So großartig sich auch das Versicherungswesen entwickelt hat, über den Begriff der Versicherung ist man uneiniger als je. Eine gesetzliche Bestimmung des Begriffes findet sich nicht, weder im bürgerlichen Recht, noch im Versicherungsaufsichts- und Versicherungsvertragsgesetze. Es war die ausgesprochene Absicht des Gesetzgebers, alles der Entwicklung und der Auslegung zu überlassen.

Die Theorie unterscheidet einen wirtschaftlichen und einen Rechtsbegriff von Versicherung, und Wörner stellt neben den wirtschaftlichen und neben den juristischen noch einen dritten, den „versicherungstechnischen" Begriff von Versicherung. Einen subjektiven und einen objektiven Versicherungsbegriff formulierte neuestens Krosta. Die Auseinandersetzungen zwischen Ehrenberg, dem Führer der deutschen Versicherungswissenschaft, Oberlandesgerichtsrat Brodmann-Hamburg, Wallmann, und zuletzt Koch-Guldin („Assekuranz-Jahrbuch" 1909), die sich hauptsächlich in Wallmanns Versicherungszeitschrift 1907 und in der Leipziger Zeitschrift 1907 Nr. 2, 3 und 8 abspielten, haben zu einer Einigung nicht geführt. Einig ist man sich nur darüber, daß der Versicherungsvertrag ein Rechtsgeschäft sei, bei welchem durch selbständigen Vertrag, gegen Entgelt, bei ungewissen Ereignissen Entschädigung bzw. Zahlung

gewährt werden soll. Der Streit[82]) beginnt schon bei der Frage, was die Versicherung zu **leisten**[83]) habe.

Die Kreditversicherung ist Schadensversicherung. Ihre Aufgabe ist es nicht, vor[84]) Fälligkeit oder bei[85]) Fälligkeit anstatt des Schuldners zu leisten, sondern den Gläubiger **schadlos**[86]) zu halten, wenn der Schuldner nicht zahlen kann.

Dem Zweck der Schadloshaltung dienen aber außer der Kreditversicherung auch Bürgschaft, Garantie, Delkredere u. a. m. Wie läßt sich die Versicherung gegen solche nahverwandte Rechtsgeschäfte abgrenzen?

Jedes dieser Rechtsgeschäfte hat zwar seine juristischen Besonderheiten; allein abgesehen davon, daß über manche, z. B. die Unentgeltlichkeit des Garantievertrags, gestritten wird, sind die Unterschiede recht gering und können in jedem Falle durch besondere Vereinbarung beseitigt werden, so daß man auf ihnen eine durchgreifende, allgemein verständliche Unterscheidung nicht aufbauen kann. Einen aussichtslosen Versuch hierzu hat, gestützt auf ROH. 23, 107, Staubs Kommentar zum HGB. (II, S. 1775) unternommen[87]).

---

[82]) Was für unsere Frage nicht von unmittelbarem Interesse ist, lassen wir beiseite.

[83]) Schadensersatz oder Bedarfsbeschaffung? — Was ist der eigentliche Zweck der Haftpflichtversicherung, Schaden zu ersetzen oder gegen Schadensersatzansprüche zu schützen? — Läßt sich das, was die Personenversicherung und die Schadenversicherung leisten, in einen höheren einheitlichen Begriff zusammenfassen?

[84]) Delkredere-Kontor der Firma Eitzen & Co. (Diskontierung von Wechseln à forfait). Andererseits kommt ein Wechselkauf, bei dem auf den Rückgriff verzichtet wird, dem Wesen der Versicherung sehr nahe; die Gefahr, daß der Schuldner nicht zahlt, übernimmt der Diskonteur.

[85]) Versicherungsprojekt Brabbée — v. Liebig.

[86]) Schadloshalten heißt mehr, als den Schaden ersetzen. Näheres siehe sechstes Kapitel.

[87]) „Das unterscheidende Merkmal zwischen Delkredere und Kreditversicherung liege ausschließlich darin, daß der Versicherer auch dann einzustehen habe, wenn dem Schuldner die Erfüllung aus einem von seinem Willen unabhängigen Grunde unmöglich werde.“ —

Dieser Fall würde nur dann praktisch, wenn ein unersetzbarer Gegenstand zerstört wird, so daß es dem Schuldner unmöglich ist, ihn zurückzugeben. Bei Geldschulden verschwindet der Begriff der Unmöglichkeit; Zahlungsunfähigkeit bzw. Vermögenslosigkeit gelten nicht als Unmöglichkeit im Sinne des Gesetzes und der Rechtsprechung. Nun hat

Daher hat denn auch Ehrenberg zuletzt[88]) zugegeben, daß Bürgschaft und Delkredere zur Kreditversicherung ohne weiteres dadurch werden, daß ein **„wirklicher Versicherungsunternehmer“** sie betreibe[89]).

Aber auch dieses Zugeständnis geht noch nicht weit genug. Das Kammergericht[90]) hat als Versicherung auch die Bürgschaft erklärt, welche eine **Genossenschaft** für hypothekarische Verpflichtungen der Genossen einführte!

In frischer Erinnerung ist noch der interessante Fall einer Frankfurter Treuhandgesellschaft, die unter Aufsicht genommen werden sollte, weil die Diskontierung von Buchforderungen als Versicherungstätigkeit anzusehen sei.

Auch die Elektro-Treuhandgesellschaften, die sich zwischen Produktion und Abnehmer schieben sollen, haben leicht erkennbare Versicherungsfunktionen.

Die Gewerkschaften der Industriearbeiter sind nichts anderes als eine großartige Streikversicherung mit gegenseitiger Rückdeckung. Auf Seite der Arbeitgeber ist unter dem Namen von „Entschädigungsgesellschaften“ die gleiche Organisation im Werke[91]).

„Versicherung“ treiben nicht bloß Gesellschaften, sondern auch Einzelfirmen[92]) und Personen; jedenfalls

---

aber die Kreditversicherung, wie das schon in ihrem Namen liegt, von jeher nur Geldforderungen geschützt, und sie tritt nur für Forderungen ein, die rechtlich begründet und klagbar sind.

[88]) L. Z. 07, Nr. 8.

[89]) So versteht man, daß das Reichsoberhandelsgericht (5, 332) die „Bürgschaft“, welche die Preußische Hypotheken-Versicherungs-Aktiengesellschaft für Subhastationsverluste bei Hypotheken übernahm, als **Versicherung** erklärt hat.

[90]) Beschluß vom 26. Mai 1902. Rechtspr. d. OLG. 5, 34 ff.

[91]) Jur.-techn. Versicherungszeitschrift September 1910.

[92]) Zutreffend bemerkt die Allgemeine Versicherungs-Chronik (9. Mai 1903):

„Der ‚Blankokredit‘, die Kapitalshinterlegung, Bürgschaft usw., welche der Bankier gegen angemessenen Zins und ‚Provision‘ gewährt, ist eine Art von Versicherung, bei der die ‚Provision‘ an Stelle der Risikoprämie getreten ist. Tritt für den Bankier eine ganze Gesellschaft ein und verlangt Prämien, so ist das eine fertige Versicherung, und diese wird billiger arbeiten können, da sie in viel weitgehenderer Weise auf Zinsentschädigung verzichten kann.“

tragen zahlreiche Rechtsgeschäfte, wie Fracht oder Kommission, Versicherungselemente in sich; zahlreiche Börsengeschäfte dienen geradezu der Risikoversicherung.

Umgekehrt kommt es aber auch vor, daß eine Versicherungsgesellschaft Geschäfte treibt, die nicht als echte Versicherung gelten können, aber mit ihr in einem engeren, wirtschaftlichen Zusammenhange stehen[93]). Die Folge davon ist nicht, daß sie die Aufsichtsbehörde untersagt, sondern unter Aufsicht nimmt[94]).

Diese Nachsicht brauchen wir nicht in Anspruch zu nehmen. Das ungewisse „Ereignis", für welches der Versicherte schadlos zu halten ist, ist die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners. Daß auch Person und Verhältnisse der Kunden „ungewiß", d. h. dem Versicherer unbekannt seien, gehört nicht zum Begriff der Versicherung.

---

[93]) Zum Beispiel die mit der Lebensversicherung verbundene „Sparversicherung".

[94]) Eine klassische Entscheidung zu dieser Frage erließ das Aufsichtsamt in Sachen der Gesellschaft La Séquanaise (vgl. APV. 08, III, S. 84).

Fünftes Kapitel.

Umfang der versicherten Forderung.

Die Kreditversicherung ist nicht Vermögensverlustversicherung, sondern Forderungsversicherung; sie deckt nicht den bilanzmäßigen Verlust, sondern uneinbringliche Forderungen[95]).

I.

Versichert ist der Anspruch auf Erfüllung[96]). Ausgeschlossen sind: Ansprüche auf Schadensersatz, Zahlung der Differenz, Reugeld- und Vertragsstrafe. Dagegen werden Beitreibungskosten ersetzt.

1. Versichert ist der Anspruch aus Vertrag, auf Erfüllung von Geldschulden. Für die Versicherungstechnik eine schwierige Aufgabe!

Die hauptsächlichsten Formen des Waren-, Gebrauchs- und Geldkredits sind Kauf bzw. Lieferung, Werkvertrag, Miete, Darlehen und Kreditvertrag.

Bei Kauf, Werkherstellung und Miete[97]) entsteht in dem Augenblick, in dem der Vertrag geschlossen wird, nicht nur die Forderung des Käufers auf die Ware, sondern auch schon die des Verkäufers auf den Preis. Zwar braucht der Käufer nur Zug um Zug gegen Lieferung zu zahlen, aber die Gefahr liegt nahe, daß ein nachlässiger oder gar mit dem Verkäufer gegen uns konspirierender Abnehmer sich — gerichtlich oder außergerichtlich — der Kaufpreisforderung unterwirft, obgleich er die Ware nicht oder nicht in gehöriger Beschaffenheit oder nicht zur rechten Zeit

[95]) Dies gilt auch für die sogenannte Umsatzversicherung und für das Kontokorrentverhältnis.

[96]) Zahlung des Kaufpreises, des Mietzinses, Heimzahlung des Darlehens.

[97]) Zweiseitige Verträge, weil sie zum Austausch von Leistungen verpflichten. (Ware gegen Kaufpreis, Wohnungsgenuß gegen Mietzins usw.)

empfangen hat. Der Anreiz zu Spekulation und Betrug wird noch gesteigert, wenn der Schuldner vorauszuzahlen hat.

2. Gegen solche Fährlichkeiten suchte die ältere Kreditversicherung Schutz in der Vorschrift, daß der Versicherungsschutz erst in dem Zeitpunkt beginne, in welchem der Verkäufer geliefert habe. Mit kaufmännischen Anschauungen, jedenfalls mit der kaufmännischen Buchungsweise[98]), stimmte diese Vorschrift in erfreulicher Weise überein, aber sie schützt noch nicht genügend gegen gefährliche Feinheiten des Verkehres und der Rechtsprechung. Diese unterscheiden:

a) den rein tatsächlichen Vorgang der „Ablieferung“ [99])

b) die „Abnahme“ (= noch nicht Billigung des Werkes, sondern nur seine „Annahme als Erfüllung“, nämlich die zur Hinnahme des Werkes hinzutrende Erklärung, daß man das Werk als der Hauptsache nach dem Vertrage entsprechend annehme [100]).

c) Annahme (= Billigung der empfangenen Ware).

Auch sonst fände die Spekulation Anhaltspunkte genug[101]).

3. Alle Zweifel und Listen schneiden unsere Bedingungen ab mit dem Satze, daß eine Forderung erst dann **entsteht,** wenn der Gläubiger **tatsächlich geleistet** und der Schuldner die Leistung **angenommen** hat.

---

[98]) Nicht das verpflichtende Rechtsgeschäft, sondern erst die tatsächliche Veränderung — Ab- und Zugang — im Vermögen wird gebucht; Verträge erscheinen in der Bilanz erst dann und nur insoweit, als von einer Seite bereits mit der Leistung begonnen ist.

Eine Ausnahme besteht nur für die Erfolgsverrechnung zwischen Abschluß- und Ausführungs- bzw. Herstellungs- und Lieferungsjahr bei Unternehmungen, welche nicht in Aktienform betrieben werden; für Aktiengesellschaften gilt § 261 Ziff. 2 H.G.B. (vgl. Rehm, Bilanzen 254 ff.).

[99]) R. G. II. 5. 5. 08, L. Z. 08, 356.

[100]) L. Z. 08, 598.

[101]) Das Reichsgericht (63, 30 und 151) hat folgende Rechtssätze aufgestellt:

Wenn es die Sicherung des Handels (Verkehrs) erfordere, müsse man annehmen, daß bei einem Vertrag auch dies oder jenes stillschweigend vereinbart worden sei; stillschweigende Vereinbarung sei kein feststehender Begriff und an keine bestimmten Umstände gebunden, sondern sie müssen in jedem einzelnen Falle ermittelt werden. — Ein gegenseitiger Vertrag ist auch dann gültig geschlossen, wenn seine Wirksamkeit in das freie Belieben des einen Teiles gestellt wird.

Hat der Verkäufer, Vermieter usw. in Abschnitten (Terminen usw.) zu liefern bzw. der Käufer usw. ebenso zu bezahlen — was bei der Miete, beim Kreditvertrag die Regel, beim Kauf sehr häufig ist (Sukzessivlieferung, Abzahlungsgeschäft) — so gilt vorstehende Regel für **jeden Abschnitt** der Lieferung bzw. für **jede Zahlungsrate.**

Zwar haben wir damit eine vom bürgerlichen Recht abweichende[102]) versicherungsrechtliche Begriffsbestimmung von Obligation geschaffen; aber um so näher steht sie der Auffassung des Lebens und hat den Vorzug, einfach und gemeinverständlich zu sein.

Ähnlich wie wir, aber juristisch nicht so genau, stipuliert eine amerikanische Kreditversicherung:

„Waren, die versendet und empfangen worden sind.“

4. Unsere Vorschrift, daß der Kreditgeber vorzuleisten habe, trifft von selbst alles, was Gegenstand des Verkehrs ist: Waren, Wertpapiere, Rechte, Immaterialgüter, wirtschaftliche Güter, ganze Betriebe[103]).

Die Formel greift auch bei schwierigeren und komplizierteren Geschäftsformen durch. Beispiele:

a) Der **Kreditvertrag** ist ein zweiseitiges Geschäft.

b) Als zweiseitiger Vertrag gilt einer fortschrittlichen Rechtswissenschaft auch das **Darlehen,** besonders wenn es verzinslich ist. Hat aber der Darlehensvertrag als einseitiges Geschäft zu gelten, so entsteht es schon nach dem Gesetze erst mit der Hingabe des Geldes an den Darlehensnehmer.

c) Bei **Kreditauftrag oder -Anweisung** erhält der Geldsuchende die Valuta von einem Dritten, dem beauftragten Geschäftsfreund (Korrespondenten) des Auftraggebers. In diesem Falle wäre ein zweifaches Versicherungsverhältnis möglich:

Der anweisende Bankier X versichert seine Forderung an den Geldsucher Y (auf Grund Kreditvertrags).

Der angewiesene Bankier Z versichert seinen Anspruch auf Deckung gegen den anweisenden X (auf Grund bankühlichen Konto-Korrentvertrags).

---

[102]) Auch das V.V.G. hat sich gelegentlich in Gegensatz gestellt zum BGB. (Bei der Begriffsbestimmung der „Versicherungssumme“.)

[103]) Ein Handelsgeschäft mit seiner ganzen geschäftlichen Organisation und der Kundschaft ist weder Sache noch Recht, sondern „Unternehmen“ (R.G. 63, 57).

d) Auch mit den Schwierigkeiten des **Börsengeschäftes** wird unsere Formel fertig. Den Terminhandel schließen unsere Bedingungen nicht aus, aber, ohne ihn zu nennen, treffen sie ihn doppelt: Mit der Hinausschiebung der Lieferung auf medio oder ultimo ist auch die Entstehung des Anspruchs auf Regulierung hinausgeschoben, und die Kürze unserer einjährigen Versicherungsperiode wird es häufig mit sich bringen, daß der Versicherungsschutz durch die Verlängerung der Versicherung = doppelte Prämienzahlung erkauft werden muß. — Läßt sich ein Outsider in ein Termingeschäft ein, so haftet er nach dem Börsengesetz § 54 ohnehin nur, soweit er Sicherheit geleistet hat; für Kredit ist da überhaupt kein Raum. — Soweit nach dem Börsenrechte Differenzgeschäfte noch gültig wären, werden sie durch unsere Ausschlußklausel getroffen. Wer nicht liefert bzw. leistet, erwirbt keine Forderung.

5. Wenn unsere Formel zu Härten und Unbilligkeiten führen würde, werden wir Liberalität üben. Beispiel:

Am 1. November 1911 liefert der Versicherungsnehmer, aber der Kunde versteht sich nach längerem grundlosen Sträuben zur Annahme erst am 15. Dezember 1911. Inzwischen war am 30. November das Versicherungsjahr abgelaufen. Hatte der Versicherungsnehmer sein Verhältnis zu uns auf ein weiteres Jahr prolongiert, so ist seine Forderung ohne weiteres gedeckt. Hat er aber die Prolongation abgelehnt, so geschieht ihm kein Unrecht. Lehnen wir die Prolongation ab, so werden wir es unseren bisherigen Versicherten nicht entgelten lassen, daß sein Schuldner die Annahme grundlos verschleppt hatte, sondern werden die Forderung decken.

6. In der Kaufpreisforderung, in dem Mietzins usw., die wir versichern, steckt nicht nur das, was der Verkäufer an Vermögen und Arbeitskraft effektiv aufgewendet hat, sondern auch die Prämie für die Gefahr und der Unternehmergewinn. Die Gewinnrate des Unternehmers schwankt außerordentlich, je nach dem Artikel und dem Wert des Geldes. Hat eine hohe Gewinnrate ihren Grund nur in der Unsicherheit des Schuldners oder in ungesunder Preistreiberei, so ist die Gefahr, daß wir uns zum Mitschuldigen machen und schließlich selbst Verlust laufen, nicht gering. Da es aber

ganz unmöglich ist, die im Preis steckende Gewinnquote auszuscheiden, werden wir sie auf anderem Wege, bei Festsetzung der Versicherungsleistung (Entschädigungsquote) und durch die Prämie zu kontrollieren suchen.

II.

Eine nicht vordringliche Zukunftsaufgabe der Kreditversicherung bildet der Ersatz des **mittelbaren** (indirekten) Schadens, d. i. des Schadens, der dem Versicherten daraus erwächst, daß der Schuldner nicht bzw. nicht zur rechten Zeit erfüllt. Dieser Schaden besteht darin, daß der Versicherte außer stande ist, seine eigenen Verbindlichkeiten zu erfüllen und neue, gewinnbringende Geschäfte zu unternehmen. Der Ersatz dieses Gewinnentganges wird eine neue Form von Chomageversicherung[104]) bilden.

Mittelbaren Schaden würde der Versicherer nur soweit ersetzen, als der zahlungsunfähige Schuldner nach dem Gesetze hierzu verpflichtet ist; denn sonst würde man ins

---

[104]) Der Sprachgebrauch unterscheidet nicht sorgfältig genug zwischen direktem, indirektem Schaden und Gewinnentgang.

Brennt ein Haus ab, so besteht der direkte Schaden in der Vernichtung der Sache, der indirekte in dem Entgang von Mietzinseinnahmen. Indirekter Schaden und Gewinnentgang fallen hier zusammen.

Bleibt aber ein Haus leer stehen, so ist der Entgang an Mietzins direkter Vermögensschaden. Hier fallen direkter Schaden und Gewinnentgang zusammen.

Die viel kompliziertere Kreditversicherung steht vor einem direkten und einem indirekten Schaden. Der direkte liegt darin, daß der Schuldner nicht bezahlt, der indirekte in den Nachteilen, die dem Gläubiger daraus erwachsen. Sowohl der direkte wie der indirekte Schaden sind zu einem Teile Gewinnentgang.

Die Versicherung des Gewinnentganges als Folge eines **Sachschadens** war bis vor kurzem (mit Ausnahme der See- und Hagelversicherung) fast allenthalben verboten; in England, dem klassischen Lande der Versicherung, und in Österreich wurde sie erst 1908 eingeführt. In Deutschland ist sie nunmehr von der Feuerversicherung allgemein aufgenommen. Der Gewinnentgang als Folge von **Körperverletzung** ist in der Haftpflichtversicherung von jeher Regel gewesen (§ 842 BGB.).

Die Versicherung des Gewinnentgangs als **direkter** Vermögensschaden war von jeher schon in der Kreditversicherung üblich und kommt nun auch in der Mietsverlustversicherung zur Geltung.

Uferlose geraten. Wie weit die gesetzliche Verpflichtung reicht, ist nicht leicht zu sagen[105]).

Es schien uns aber klüger und vor allem volkswirtschaftlich richtiger zu sein, diesem vagen und gefährlichen Risiko **vorzubeugen:** Unsere Kreditversicherung leistet Ersatz häufig schon dann, wenn ein Guthaben **in Gefahr ist,** beim Schuldner **Anzeichen** von Vermögensverfall hervortreten. So verhüten wir wohl in den meisten Fällen, daß die Säumigkeit des Schuldners weitere schädliche Folgen nach sich zieht.

III.

Noch weiter in die Zukunft und zum Teil vielleicht über die Aufgaben der Kreditversicherung hinaus führt der Komplex von **Schadensersatzansprüchen,** welche an Stelle oder zu dem Anspruch auf Erfüllung treten.

Mit dem Schadensersatzanspruch aus Vertrag konkurrieren nicht selten Ansprüche aus unerlaubten Handlungen, besonders im kaufmännischen und gewerblichen Verkehre. So groß die wirtschaftliche Bedeutung des Schadensersatzanspruches ist, so kasuistisch und veränderlich ist sein Recht.

Schadensersatzansprüche erwachsen:

a) Möglicherweise schon aus einem schuldhaften Verhalten bei Verhandlungen, die gar nicht zum Abschluß führen (culpa in contrahendo)[106]).

b) In beschränktem Umfange aus dem Rücktritt vom Vertrage. Den Rücktritt gestatten das Gesetz oder doch die Rechtsprechung nicht bloß wegen Verzugs des anderen Teiles, sondern auch, wenn er durch irgend welche Handlungen, die mit dem Vertrage gar nicht unmittelbar zusammenhängen brauchen, dessen wirt-

---

[105]) Die herrschende Meinung spiegelt sich in folgenden zwei Erkenntnissen:

R.G. III., 22. 10. 07: „Es ist nicht vorgeschrieben, daß der Gewinn bereits zur Zeit der schädigenden Handlung mit Wahrscheinlichkeit zu erwarten war."

R.G. (Recht 04, 600): „Daß irgendwelche Spekulationen, die noch nicht begonnen waren, möglicherweise einen höheren Gewinn ergeben hätten, kommt nicht in Betracht."

[106]) R.G. 62, 319.

schaftliche Zwecke gefährdet (sogenannte positive Vertragsverletzung).

Oder wenn die Umstände, unter denen der Vertrag geschlossen worden ist, sich wesentlich verändern. (Die alte clausula rebus sic stantibus.) Ein Grundsatz, der sich besonders im Kreditverkehr durchgesetzt hat[107]).

c) Daraus, daß der Schuldner nicht gehörig oder nicht zu rechter Zeit die Lieferung usw. abgenommen, nicht oder nicht rechtzeitig den Preis bezahlt.

d) Aus § 278 BGB.: Verantwortlichkeit für Gehilfen, für Verschulden der Vertreter und Angestellten bei Ab- und Annahme der Ware („Annahmegehilfen") und auf Handlungen von Angestellten, die bloß „bei Gelegenheit", „aus Anlaß" einer Warenabnahme vorkommen. — R.G. 63, 116: „Der Geschäftsherr bedient sich der Augestellten auch zur Erfüllung der Verbindlichkeit, eine Handlung nicht vorzunehmen."

e) Aus illoyalen Handlungen, von denen man weiß, daß sie den anderen schädigen können[108]) (§ 826 BGB.).

f) Aus den vielerlei fahrlässigen Verstößen gegen das Eigentum, gegen geschützte gewerbliche Interessen, gegen Ehre, geschäftlichen Ruf, Erwerb und Fortkommen im allgemeinen.

Die Rechtsentwicklung drängt zu einer allgemeinen Haftung für fahrlässige Vermögensschädigung, wie sie noch von früher her im Rechtsbewußtsein eines großen Teiles von Deutschland lebt.

g) Über die Grenzen dieser und anderer Sonderbestimmungen hinaus will eine neue starke Richtung, daß auf dem Boden freier Rechtsfindung Recht gesprochen und wenn der Gedanke „individualisierender Gerechtigkeit" es erfordert, der Richter auch vom geschriebenen Rechte abweichen sollte[109]).

---

[107]) Die Voraussetzungen hiezu hat Dernburg folgendermaßen formuliert:

Wenn widerrechtlich oder illoyal der ausdrücklich erklärte oder dem anderen Teil bekannte wirtschaftliche Endzweck des Geschäftes vereitelt wird.

Wenn sich infolge neuer Umstände die Natur des Geschäftes derart ändert, daß das Festhalten an demselben sich als Schikane (§ 226) oder wucherige Ausbeutung darstellt.

[108]) Dolus eventualis.

[109]) Wie diese neue Richtung marschiert, zeigt ein Vergleich der neuen (3. und 4.) Auflage der Schuldverhältnisse in Staudingers Kommentar zum BGB. mit der 2. Auflage.

So vielgestaltig die Ursachen des Schadensersatzanspruches sind, so lax wird von der Rechtsprechung der Kausalzusammenhang[110]) genommen und über den Wortsinn von Schadenersatz hinaus Schadloshaltung, d. i. die Abwendung von Nachteilen gefordert, die bloß drohen oder gar nur im Bereiche der Möglichkeit liegen[111]). Nicht erfordert wird, daß der Täter den Schaden voraussah oder voraussehen mußte[112]). Endlich ist es im Handelsverkehr schon lange rechtsüblich, daß ein Gläubiger nicht bloß seinen eigenen, sondern auch den Schaden der hinter ihm stehenden Interessenten geltend macht[113]).

Der Schadensersatzanspruch im gewerblichen und kaufmännischen Verkehr ist das letzte und schwierigste Problem, zu dem die Versicherung emporsteigt. Auf zwei Wegen:

---

[110]) Die herrschende Lehre der adäquaten Verursachung ist von Ehrenberg (IV. Interationaler Kongreß für Versicherungsmedizin 1908 Bericht S. 85) für die Versicherungspraxis in folgender Form akzeptiert worden:

> Wenn ein gewisses Ereignis (z. B. eine menschliche Handlung) erfahrungsgemäß im allgemeinen die Tendenz hat, die betreffende Wirkung zu erzeugen, dann gilt diese Wirkung juristisch als verursacht, so daß der Betreffende Schadensersatz zu leisten hat.

Diese Lehre ist, wiederum dem Versicherten zuliebe, am schärfsten ausgebildet in der Versicherungsrechtsprechung. Den fruchtlosen Kampf der Praxis dagegen schildert Bache (Österr. Revue 08, Nr. 7—9).

Hand in Hand mit dieser Ausweitung des Ursachenbegriffs geht die Neigung des Richters, bei Versicherungsansprüchen die Beweisführung zur bloßen Glaubhaftmachung abzuschwächen (J. W. 06, 120 und 08, 405).

[111]) Hier folgt die Rechtsprechung der Anschauung des Kaufmanns: R.G. 62, 192, 333.

[112]) So herrschend R.G. III, 22. 10. 07 und VI, 1. 7. 07 gegen eine Minderheit, die die Verantwortlichkeit abstuft nach dem Grade der Schuld, bzw. Voraussehbarkeit und Verantwortlichkeit in Beziehung setzt.

[113]) Der Kommissionär für den Kommittenten, der Beauftragte für den Auftraggeber, auch der Verkäufer für Spediteur und Frachtführer, die die Lieferung an den Käufer besorgen. — Auch hier drängt sich die Forderung vor, daß unter allen Umständen so Recht gesprochen werden müsse, wie es billig sei. Beispiel (Tuhr): A verkauft arglistig fehlerhafte Sache an B, dieser gutgläubig an C. Nun soll B berechtigt sein, für C Schadensersatzanspruch aus § 463 BGB. gegen A zu erheben.

Der Verlustversicherung und Haftpflichtversicherung[114]).

Erstere versichert den Geschädigten, letztere den Schädiger.

Von verschiedenen Ausgangspunkten, aber in Fühlung miteinander mögen Kreditversicherung und Haftpflichtversicherung an die Aufgabe herantreten. Die Kreditversicherung erst dann, wenn sie technisch und finanziell reif ist, sich zu einer allgemeinen Versicherung gegen Forderungsverluste zu entwickeln. Einen, allerdings noch bescheidenen Schritt hierzu, hat sie mit der Ausdehnung der Versicherung auf Zug-um-Zug-Geschäfte schon getan.

IV.

Aus denselben Gründen, wie den Schadensersatzanspruch, müssen wir für absehbare Zeit auch den Anspruch auf Zahlung der Differenz, Reugelder und Vertragsstrafen von der Versicherung ausschließen. Darunter fallen u. a. die Prämiengeschäfte (Vorprämien, Nachprämien und Verwandtes)[115]).

* *
*

Alles dies: Beschränkung der Versicherung auf Forderungen aus tatsächlicher Leistung, Ausschluß von Differenzgeschäften, Schadenersatzansprüchen, Vertragsstrafen und Reuegeldern sichern wir durch folgende allgemeine Versicherungsbedingungen:

„Ersetzt wird der **Ausfall** einer Forderung.

Ausfall im Sinne der Bedingungen ist die Differenz zwischen dem, was der Versicherungsnehmer **bei Eintritt**

---

[114]) Georgii („Die Haftpflichtversicherung", Stuttgart 1904, S. 48) scheint es „einleuchtend, daß man die durch Zahlungs- oder Lieferungsverzug des Kaufmanns entstandene Schadenersatzpflicht nicht wohl versichern könne". Aber der Allgemeine Deutsche Versicherungsverein in Stuttgart ist auf dem Wege. Mit der Amtshaftpflicht der Richter, Anwälte und Notare hat er begonnen und wird schrittweise vorgehen; zunächst zu den einfacheren und leichteren Formen gewerblicher Haftpflicht. Freilich wird die Haftpflichtversicherung das Problem nur halb bewältigen, da sie niemals einen vorsätzlichen oder bewußt gegen seine Pflichten handelnden Schadenstifter in Schutz nehmen darf.

[115]) R.G. I, 12. II. 08, J. W. 02, 101.

der Fälligkeit der Schuld zu fordern hatte und dem, was er auf seine Forderungen erhalten hat.

Bei gegenseitigen Verträgen gilt die Forderung als **entstanden,** wenn die dem Versicherungsnehmer obliegende Leistung **bewirkt** und **angenommen** ist, bei Schuldverhältnissen mit **wiederkehrenden** Leistungen jeweils dann, wenn der Versicherungsnehmer vom Schuldner die Leistung verlangen kann.“

Sechstes Kapitel.

Die Versicherungsleistung.

I.

Voraussetzungen und Verfahren.

1. Die in England vorkommende[116]) Kridarversicherung schützt den Gläubiger nur für den Fall, daß über das Vermögen des Schuldners förmlicher Konkurs eröffnet wird, verleitet ihn daher, ohne Aufschub, ohne jede Rücksicht auf die Interessen der übrigen Gläubiger und des Versicherers, die Gant herbeizuführen.

Das neue belgisch-französische System tritt bei jedem Zahlungsverzug des Schuldners ein, nimmt daher dem Gläubiger jedes eigene Interesse an der Beitreibung der Forderung und öffnet der Spekulation Tür und Tor.

Wir leisten Ersatz, wenn der Schuldner **zahlungsunfähig** wird. Was ist Zahlungsunfähigkeit?

Mit den unbestimmten konkursrechtlichen Begriffen von Zahlungsunfähigkeit und Zahlungseinstellung kommt eine Versicherung nicht aus. Aus der „unendlichen Verschiedenheit der Fälle“ [117]) mußten wir einige wenige greifbare, allen billigen Forderungen entsprechende Merkmale zu gewinnen suchen. Dabei sind wir über den von der Konkursordnung aufgestellten und der Rechtsprechung des Reichsgerichts ausgebildeten Begriff von Zahlungsunfähigkeit weit hinausgegangen. Vorteil davon haben alle Beteiligte: der versicherte Gläubiger, die gesamte Gläubigerschaft und der Schuldner.

Zahlungsunfähigkeit im Sinne unserer Bedingungen liegt vor, wenn:

a) das Konkursverfahren gegen den Schuldner eröffnet oder der Antrag auf Konkurseröffnung wegen Massemangels abgelehnt wird.

---

[116]) Auch in Österreich empfohlene.

[117]) K.-O. Motive II 323.

b) der Schuldner sich wegen eines außergerichtlichen Nachlaßvergleichs oder Stundungsvertrags an seine Gläubiger wendet,

c) die Fahrnispfändung nicht zur vollständigen Befriedigung des Versicherungsnehmers geführt hat oder dieser glaubhaft macht, daß eine Pfändung erfolglos wäre,

d) der Schuldner seinen Wohnsitz ins Ausland verlegt hat oder mit unbekanntem Aufenthalt abwesend ist.

Gegenüber der älteren Kreditversicherung bedeuten unsere Bedingungen einen wesentlichen Fortschritt[118]). Wir treten ein nicht bloß, wenn die versicherte Forderung verloren, sondern schon dann, wann sie stark gefährdet, reif für Dubiosenkonto ist. Das ist die fortschrittliche Auffassung von Zahlungsunfähigkeit, wie sie in der amerikanischen Kreditversicherung und im Börsenverkehr schon lange herrscht, der Schutz- und Fürsorgegedanke, der auch die moderne Haftpflichtversicherung trägt.

2. Daß wir eine Forderung schon dann ersetzen, wenn der Schuldner sich mit der Bitte um außergerichtliche Stundung oder Nachlaß an seine Gläubiger wendet, wird man uns ganz besonders danken, denn so verhüten wir, daß durch voreilige oder unzweckmäßige Vollstreckung der Zusammenbruch des Schuldners beschleunigt und die Masse entwertet wird.

Zu notwendigen Reformen des Konkurswesens, insbesondere dem gerichtlichen Ausgleich außerhalb des Konkurses kann sich der Gesetzgeber immer noch nicht ent-

---

[118]) Die ältere Versicherung läßt einen Kunden nur dann als zahlungsunfähig gelten, wenn fruchtlos gepfändet ist, und zwar aus einem auf den Versicherungsnehmer lautenden Titel; wir schon dann, wenn der Versicherungsnehmer glaubhaft macht, daß eine Pfändung erfolglos sein würde. Bei der älteren Versicherung wird die Zahlungsunfähigkeit festgestellt durch eine nach vorausgegangener Zahlungseinstellung von allen Gläubigern bewilligte geregelte Abwicklung. Wir ersetzen dem Gläubiger die Forderung ohne jeden Vorbehalt schon dann, wenn der Schuldner sich mit der Bitte um außergerichtliche Stundung oder Nachlaß an seine Gläubiger wendet.

schließen. Der freiwillige Ausgleich außerhalb des Konkurses gehört zu den vornehmsten Aufgaben der aufblühenden Gläubigerschutzverbände, aber auch ihm macht eine unbegreifliche Rechtsprechung Schwierigkeiten[119]). In uns werden die Kreditorenverbände, insbesondere die Branchenvereinigungen, Hilfe und einen überzeugten Freund ihrer Bestrebungen finden.

3. Dieser Schutz- und Schonzweck würde in vielen Fällen vereitelt werden, wenn wir nach dem Beispiel der älteren Kreditversicherung den Gläubiger zwängen, einen Schuldner, der in Verzug gerät, ohne jeden Aufschub zu verklagen und zu pfänden. Daher begnügen wir uns mit folgenden Bestimmungen:

a) Kommt der Schuldner in Verzug, so muß der Versicherungsnehmer dem Verband binnen zwei Wochen Anzeige erstatten und, sobald der Verzug einen Monat dauert, eine weitere Mitteilung durch eingeschriebenen Brief machen.

b) Innerhalb einer weiteren Woche muß der Versicherungsnehmer, falls nicht der Verband sich ausdrücklich mit weiterer Stundung einverstanden erklärt, gerichtliches Vorgehen gegen den Schuldner veranlassen und alle Maßnahmen, welche nach pflichtmäßigem Ermessen zur raschen und erfolgreichen Beitreibung des Guthabens dienlich erscheinen, ohne Unterbrechung durchführen.

c) Hat der Schuldner seinen Wohnsitz ins Ausland verlegt, so hat der Versicherungsnehmer lediglich nachzuweisen, daß der Schuldner erfolglos durch eingeschriebenen Brief gemahnt ist. Ist dessen Aufenthalt nicht zu ermitteln, so entfällt auch diese Obliegenheit.

Wir lassen also regelmäßig einen vollen Monat Zeit. Den anderen Gläubigern geben wir damit ein gutes Beispiel. Ist die Verlegenheit des Schuldners nicht bloß vorübergehend, so soll er diese Frist nützen und sich an seine Gläubiger behufs einer außergerichtlichen Stundung oder eines Nachlasses wenden. Hierbei findet er in uns einen wohlmeinenden Berater, in den Gläubigern, die gleich ihm Mitglieder des Verbandes sind, von selbst besondere Unterstützung.

---

[119]) O.L.G. Hamburg 11. Mai 1909 und die nachdrücklichen Proteste gegen dieses und ähnliche Urteile in großen Handelsorganen, „Frkf. Ztg." 18. August 1909 und 16. Januar 1910; „M. N. N." 11. Februar 1910.

Diese schonende Behandlung eines Schuldners entspricht aber auch einem wohlverstandenen geschäftlichen Interesse des Versicherers. Greift der Gläubiger rasch und schonungslos zu, so ist die Gefahr, daß er den Schuldner zur Zahlungseinstellung und zum Konkurse treibt, größer als die Chance, zu seinem Guthaben zu kommen. Da der versicherte Gläubiger vom Ausfall einen Teil (30 bis 90 Prozent) selbst zu tragen hat, ist er interessiert genug, in jedem Falle selbst gewissenhaft zu prüfen und sich mit uns darüber zu verständigen, wie gegen den Schuldner vorgegangen werden solle.

Gegen eine unredliche Ausnützung dieser liberalen Bestimmungen mußten wir uns selbstverständlich sichern. Daher wahren wir uns das Recht, die Fristen zu kürzen, wenn die besonderen Umstände des Falles es rechtfertigen.

Eine besondere Bestimmung war außerdem nötig für den Fall, daß der Schuldner aus einem Wechsel oder einer vollstreckbaren Urkunde haftet. Der Grundsatz der Wechselstrenge, ein Grundpfeiler unseres Zahlungswesens, und die von dem Urkundswesen vielfach abhängige Sicherheit des Grundstücksverkehres machen es unmöglich, einen Monat lang zuzuwarten; in diesen beiden Fällen muß der Gläubiger unverzüglich klagen bzw. vollstrecken.

4. Da wir den Interessen des versicherten Gläubigers so weitherzig entgegenkommen, dürfen wir billig verlangen, daß er alles tut, um sich und uns vor Schaden zu bewahren.

Unsere Bedingungen verpflichten ihn:

> Jederzeit, auch vor[120]) Eintritt der Fälligkeit, Vollzahlungen und Teilzahlungen sowie Sicherstellungen, Bürgschaften usw., die ihm vom Schuldner angeboten werden, anzunehmen und dem Verbande hiervon Mitteilung zu machen.

Untersagt ist ihm, ohne unsere Zustimmung

> dem Schuldner Stundung zu gewähren,

---

[120]) Bei Hypotheken, die dauernde Kapitalsanlage bezwecken, kann diese Verpflichtung durch besondere Vereinbarung aufgehoben werden.

ein zur Sicherung seines Guthabens dienendes Recht aufzugeben.

Kommt es zur Zwangsvollstreckung gegen den Schuldner, so soll der Gläubiger bezüglich der Zeit und Art des Vorgehens unseren Weisungen Folge leisten, es müßte denn sein, daß sie ihm etwas Unbilliges zumuten, wie z. B. ungewöhnlich kostspielige und offenbar aussichtslose Vollstreckungsmaßregeln oder Bemühungen, die der guten kaufmännischen Sitte zuwiderlaufen.

Verstößt der Versicherungsnehmer gegen diese Vorschriften, so verliert er den Versicherunganspruch, es sei denn, daß sein Ungehorsam nichts geschadet hat[121]).

5. Mit der Anmeldung eines Verlustes ist der Nachweis zu verbinden, daß die versicherte Forderung zu Recht besteht und fällig geworden ist; aber lästige Formvorschriften gibt es nicht. Außer Urteil oder vollstreckbarer Urkunde lassen wir auch Wechsel, schriftliches Anerkenntnis[122]), Buchauszug, Korrespondenz, Zeugen usw. gelten. Wie bei der Anwerbung, so vermeiden wir auch bei der Schadenregulierung jedes inquisitorische Eindringen in Geschäftsräume und Geschäftsbücher. Will der Versicherte Belege, die wir verlangen, uns nicht anvertrauen, so mag er sie dem Prozeßgericht vorlegen.

6. Auf seine Forderung muß sich der Gläubiger anrechnen lassen, was er bis zum Eintritt der Zahlungsunfähigkeit auf die Forderung erhalten hat. Die weite Fassung „. . . was er auf seine Forderung erhalten hat“

---

[121]) Die bekannte Streitfrage, ob Vorschriften dieser Art als echte Verbindlichkeiten von dem Versicherungsnehmer gemäß § 278 BGB. zu vertreten oder nur als Voraussetzungen des Versicherungsanspruches zu erachten sind, schneiden wir durch die ausdrückliche Bestimmung ab, daß der Versicherungsnehmer ein Verschulden der für ihn tätigen Personen zu vertreten habe, als wäre es sein eigenes.

[122]) Für den Fall, daß ein Schuldner in unredlichem Einvernehmen mit dem Gläubiger unterläßt, von einem Anfechtungsgrund Gebrauch zu machen, nachträglich aber, wenn die Forderung des Gläubigers auf uns übergegangen ist, die Anfechtung erhebt, würden wir die Versicherungsleistung nach den Grundsätzen der ungerechtfertigten Bereicherung, eventuell wegen Betruges zurückfordern können. In letzterem Falle könnten sogar Ansprüche gegen den kolludierenden Schuldner entstehen.

schließt nicht nur Zahlungen in sich, sondern auch Gutmachungen anderer Art. Unsichere Ansprüche, wie den auf zukünftige Konkursdividende, braucht sich der Gläubiger nicht[123]), auch nicht schätzungsweise, auf die Forderung anrechnen zu lassen.

7. Sehr schwierig ist die Frage, ob und zu welchem Betrage **Sicherheiten** auf die Forderung anzurechnen seien.

Die ältere Kreditversicherung rechnet derartige Deckungen auf die versicherte Forderung im vollen Betrage an, außer es weist der Gläubiger nach, daß ein Untererlös mit Sicherheit zu erwarten ist.

Wir unterscheiden:

Persönliche Sicherheiten (Bürgschaft usw.) und Immobiliarpfand (Hypothek usw.) zu realisieren, erfordert in der Regel viel Zeit und Kosten. Zur Aufgabe der Kreditversicherung gehört es aber, den Ersatz so rasch zu gewähren, daß die Betriebskraft des Versicherungsnehmers nicht leidet. Daher lassen wir den Schuldner als zahlungsunfähig selbst für den Fall gelten, daß noch persönliche oder Immobiliarsicherheiten[124]) von ihm vorhanden sind.

Mobiliarpfänder (Faustpfand und gerichtliches Pfand) sind eher zu Geld zu machen, und Zurückbehaltungsrechte haben ihren leicht bestimmbaren Handelswert. Solange ihre Wertlosigkeit nicht nachgewiesen ist, gilt der Schuldner noch als zahlungsfähig.

8. Bestehen **Gegenforderungen,** so sind nach dem Gesetz Gläubiger und Schuldner berechtigt, aber nicht verpflichtet, aufzurechnen. Daher mußten wir ausdrücklich bestimmen, daß ein Schuldner so lange als zahlungsfähig anzusehen sei, als der Gläubiger sich durch Aufrechnung befriedigen kann.

9. Solange der Anspruch des Versicherungsnehmers auf Ersatz des Ausfalles von uns nicht anerkannt oder gerichtlich festgestellt ist, kann er weder abgetreten noch verpfändet

---

[123]) Zum Unterschied von der älteren Kreditversicherung.

[124]) Von großer Bedeutung für Hypotheken.

werden, es sei denn, daß wir ausdrücklich zugestimmt hätten. Diese Bestimmung schützt uns vor Abtretungen, die nur den Zweck haben, dem Versicherungsnehmer die Rolle des Zeugen zuzuschieben, und vor einem spekulativen Handel mit Policen.

10. Sowohl bei der Kundenversicherung als bei der Versicherung einzelner Forderungen leisten wir den Ersatz spätestens zwei Wochen, nachdem der Rechtsbestand der Forderung, die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners und die Höhe des Ausfalles nachgewiesen ist.

II.

Höhe des Ersatzes.

Soweit auch sonst die Kreditversicherung auseinandergeht, einig ist sie in folgendem:

a) Für alle Ausfälle einer Versicherungsperiode zusammen haftet sie nur bis zur Höhe der Versicherungssumme.

b) Von jedem Ausfalle hat der Versicherungsnehmer einen Teil vorweg selbst zu tragen (Anteilige Versicherung).

1. Eine **Versicherungssumme** ist notwendig aus zweierlei Gründen:

Die einzelnen Risiken sollen möglichst gleichartig, das ist auf die Kreditversicherung angewendet, gleichwertig sein; dazu gehört, daß die Versicherung eine gewisse Höhe nicht überschreitet. Auch die Summe aller einzelnen Risiken darf über eine bestimmte Höhe nicht hinausgehen; diese richtet sich nach der Leistungsfähigkeit der Versicherungsgesellschaft und ihrer Rückversicherer.

Die Versicherungssumme ist aber auch eine wirksame Waffe gegen Unterversicherung. Beispiele mögen erläutern:

Ein Händler liefert für Mk. 20 000.— Waren, möchte aber nur Mk. 10 000.— versichern; er rechnet damit, daß ein Teilverlust bis zu Mk. 10 000.— viel wahrscheinlicher sei, als der Verlust des Ganzen und daß er dabei die Hälfte der Prämie spart. —

Oder:

Von einem Darlehen zu Mk. 500.— sollen nur Mk. 300.— versichert werden, weil bis zu diesem Betrage die Versicherung auf Rechnung des Verbandes geht, wobei man auf die für den Kleinkredit festgesetzte niederste Prämie von Mk. 6.— hofft.

Gegen derartige Spekulationen schützte man sich bis zum Erlasse des V.V.G. durch die ausdrückliche Vorschrift, daß der Ausfall nur in dem Verhältnis ersetzt werde, in welchem die Versicherungssumme zu dem tatsächlichen Engagement stehe. Diese Bestimmung ist nun zum Gesetze erhoben.

2. Für die „**Anteilige** Versicherung" sprechen folgende gewichtige Gründe: Nur die Gefahr, daß er selbst dabei verliert, hält den Versicherungsnehmer davon ab, bis zur Höhe der Versicherungssumme ohne Maß und Vorsicht zu kreditieren. Mehr als bei jeder anderen Versicherungsart ist der Schadensverlauf abhängig von dem Willen des Versicherungsnehmers, von einem spekulativen oder gar betrügerischen Zusammenspielen des Kreditgebers[125]) und Kreditnehmers. Mit Recht nannte daher Weigert die Kreditversicherung die subjektivste aller Versicherungsarten. Der Kreditgeber ist versucht, nicht nur schwache und gewagte Kredite zur Versicherung zu bringen, sondern auch in anderen, nicht versicherten Engagements die finanzielle Kraft des Schuldners zu erschöpfen; für die versicherten Geschäfte hat er ja Deckung bei uns. Der Schutz des § 23 V.V.G. ist da sehr ungewiß.

---

[125]) Die Referenzbücher der amerikanischen Auskunft, die über die Kreditwürdigket des Schuldners Aufschluß geben, haben ein interessantes Gegenstück in dem von Schimmelpfeng (a. a. O. Seite 13) mitgeteilten Referenzbuch über die Kreditwilligkeit des Gläubigers. Es werden unterschieden:

Kreditor A verlangt greifbare Garantien und ist äußerst zurückhaltend,

„ B, die verbreitetste Art von Kreditgeber, ist zwar vorsichtig, aber zum Kreditgeben überall da geneigt, wo ein günstiger Anschein vorhanden ist; er riskiert etwas,

„ C übernimmt großes Risiko, weil er den Kunden intim kennt oder im Geschäft beteiligt ist oder anderweite Sicherheiten besitzt oder wegen der Natur des Geschäftes mehr riskieren kann.

Neben dem Zwecke der **Vorbeugung,** den sie mit älteren Versicherungen, insbesondere der Haftpflichtversicherung, gemein hat, erfüllt aber die „Anteilige Versicherung“ eine weitere wichtige Funktion: Sie schafft eine neue Form der **Beteiligung.**

Aus der primitiven Gelegenheitsgesellschaft des bürgerlichen Rechts ist in den letzten Jahrzehnten die „Beteiligungsgesellschaft“ zu reicher Blüte erwachsen, die Betriebsform für das Anlehengeschäft und die große Industrie geworden. — Bei allen anderen Assekuranzarten hat die „Anteilige Versicherung“ nur die negative Aufgabe, zur Vorsicht zu erziehen und verbrecherische Instinkte zu hemmen; bei der Kreditversicherung erfüllt sie eine wahrhaft produktive Aufgabe: Sie regt neue Verbindungen an und läßt Kredite, die einem Unternehmer zu groß bzw. gefährlich scheinen, in der Form wagen, daß Kreditgeber und Versicherer sich in das Risiko, Kreditgeber und Kreditnehmer sich in die Versicherungsprämie teilen.

Um ihre Funktion richtig zu erfüllen, muß die „Anteilige Versicherung“ reich abgestuft und beweglich sein. Die Abstufung ist notwendig, damit sie das Kreditrisiko in jeder Nuance richtig zu erfassen und einzuschätzen vermag; die Beweglichkeit, damit sie auch während des Laufes einer Versicherung Veränderungen folgen kann, mögen diese ihren Grund in den persönlichen Verhältnissen oder in der Lage der Branche bzw. des Geldmarktes im allgemeinen haben.

3. Mit dem, was wir über die Notwendigkeit von Versicherungssumme und anteiliger Versicherung sagten, haben wir die Wurzeln unseres Risikos bloßgelegt:

Der Kredit sucht sein Risiko auf die Versicherung abzuwälzen; er spekuliert auf die Versicherung. Das ist natürlich. Der Versicherer weiß es und ist auf der Hut.

Dies ist aber nur die eine Seite der Sache. Ebensooft sind Kreditor und Versicherer geschäftsfreundliche Unternehmer, die sich über Gewinn und Verlust (Risiko und Prämie) eines neuen Unternehmens vertragen.

4. Unter diesen Umständen sind feste Taxen für die Klassierung der Kredite nicht möglich. Höhe der Versiche-

rungssumme und Prozentsatz der Entschädigung bestimmen sich nach individuellen und allgemeinen (Branchen-) Gefahrmerkmalen: die Bonität des Schuldners, Betriebs- und Geschäftsgrundsätze des Gläubigers, die mutmaßlich größere oder geringere Zahl und Höhe der einzelnen Forderungen, die Art der Forderung und namentlich die Dauer des Kredits bzw. der Zahlungsfrist.

Ins Gewicht fällt ferner die Höhe des Geschäftsgewinns, den die Branche durchschnittlich oder in bestimmten Fällen erzielt. Je höher die im Kaufpreis steckende Gewinnrate, desto geringer ist der effektive Verlust des Versicherungsnehmers und um so stärker die Versuchung, auf die Versicherung zu spekulieren. Auf die große volkswirtschaftliche Bedeutung dieses Punktes, auf die Gefahr, daß eine Versicherungsgesellschaft sich zum Mitschuldigen bei ungesunden Preistreibereien macht, haben wir schon im vierten Kapitel hingewiesen. Die Kartellpolitik, und unabhängig von ihr die weit über den Bereich der Börse hinausgreifende Spekulation in den großen Handelsartikeln und in Anteilen von Erwerbsgesellschaften, sind preisbildende Faktoren von außerordentlicher Bedeutung und schwer zu übersehendem Umfange. —

In jedem Falle muß der Versicherungsnehmer mit 10 bis 20 Prozent des Ausfalles interessiert werden.

5. Diesen Zwecken, insbesondere den Aufgaben der anteiligen Schadensversicherung hat die bisherige Versicherungspraxis nur unvollkommen entsprochen:

A.

Die englisch-hamburgische Umsatzversicherung deckt nur die sogenannten **außerordentlichen** Verluste; den Durchschnitt der Ausstandsverluste der letzten Geschäftsjahre hat der Versicherungsnehmer selbst zu tragen. Als Beispiel der Hamburger Praxis aus dem Jahre 1901 diene folgende Police:

Versicherungssumme für den ganzen Jahresumsatz Mk. 60000.—, für den einzelnen (nicht benannten) Kunden Mk. 30000.—, die Prämie Mk. 4500.—. Der vom Ver-

sicherten selbst vorweg zu tragende Anteil[126]) an dem policenmäßig festzustellenden Jahresverluste $^3/_4$ Prozent des Jahresumsatzes, mindestens Mk. 17500.—.

Seitdem ist die Berechnung der Verlustpriorität ingeniöser, aber auch komplizierter geworden. Wir geben zwei Beispiele, bei denen Wichtiges von uns im Druck hervorgehoben ist:

Aus der deutschen Kreditversicherung:

Der Versicherungsnehmer hat an den Schäden eines Versicherungsjahres als Selbstbehalt zu tragen:

a) Den Durchschnitt der Nettoverluste der . . . . vorhergehenden Geschäftsjahre, wobei für keines der . . . . Jahre weniger als . . Prozent des Umsatzes des betreffenden Jahres, mindestens Mk. . . . . . in Ansatz gebracht werden.

Für das erste Versicherungsjahr werden demnach der Berechnung des Durchschnittes zu Grunde gelegt:

Jahr 19.. . . . . . Mk. . . . . .
„ 19.. . . . . . „ . . . . .
„ 19.. . . . . . „ . . . . .
„ 19.. . . . . . „ . . . . .
so daß der Durchschnitt beträgt . . . „ . . . . .

Ist dieser Betrag kleiner als . . Prozent des Gesamtumsatzes im Versicherungsjahr, so ist letzterer Betrag in Ansatz zu bringen.

Für das zweite und die folgenden Versicherungsjahre werden die vorstehenden Verlustzahlen der Reihenfolge nach durch die im Laufe der Versicherung sich ergebenden, auf die gedeckten Forderungen entfallenden Nettojahresverluste, mindestens . . Prozent des Jahresumsatzes, mindestens Mk. . . . . . ersetzt.

b) . . Prozent des für das Versicherungsjahr selbst festgestellten, auf die gedeckten Forderungen entfallenden Jahresverluste für Forderungen in . . . ., . . Prozent für Forderungen in . . . ., . . Prozent für Forderungen in . . . ., die dem Durchschnittsverluste hinzugerechnet werden.

Aus der anglo-amerikanischen (Originalpolice):

Jahr	Bruttoverkäufe Dollar	Nettoverluste Dollar
1905	420 000. —	3 050. —
1906	470 000. —	3 210. —
1907	460 000. —	5 725. —
1908	350 000. —	5 212. —
1909	390 000. —	4 832. —
bis 1. Okt. 1910	380 000. —	2 327. —

126) „Verlustpriorität“ oder „Selbstbehalt“ genannt.

Auf Grund dieser Angaben wird der Anfangs- oder Eigenverlust auf 1 Prozent des gesamten Bruttoverkaufes festgesetzt.

Darnach folgen sehr eingehende und komplizierte Bestimmungen über Kreditwürdigkeit der Warenkunden (Tarif der G. R. Dunschen Auskunftei).

Das System hat folgende Nachteile:

a) es nimmt dem Versicherten — jahrelang vielleicht — hohe Prämien ab und läßt ihn trotzdem seine Ausstandsverluste samt und sonders selbst tragen. Es straft den Kaufmann, der so vorsichtig arbeitet, daß er den Durchschnittssatz der Ausstandsverluste niemals überschreitet. Zwar schließen die Bedingungen der Umsatzversicherung Kredite, die nicht mit der „Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns" gegeben werden, von der Deckung ganz aus. Aber auch der ehrbare Kaufmann wagt, und der Kredit ist zum guten Teil Vertrauen auf die persönlichen Fähigkeiten und die Ehrlichkeit des Abnehmers. Wie schwer muß es da dem Richter sein, zu entscheiden!

b) Die Vorschrift, daß der Versicherungsnehmer den einfachen oder mehrfachen Jahresdurchschnitt der Ausstandsverluste selbst zu tragen hat, nötigt die Umsatzversicherung dazu, Abrechnung und Zahlung auf den Schluß des Geschäftsjahres zu verschieben. Darin liegt eine unwirtschaftliche Verspätung. Der Kaufmann sucht bares Geld und raschen Umsatz.

c) Die Ermittlung der Ausstandsverluste am Schlusse des Jahres und die Feststellung des vom Versicherungsnehmer getragenen Anteils ist schwierig und umständlich und läßt den Kaufmann bis zuletzt im Unklaren darüber, was er von seiner Versicherung erwarten darf. Der Kaufmann nimmt lieber mit weniger vorlieb, wenn er weiß, was er bekommt, und daß er es bald bekommt.

Eine Kreditversicherung, die nur außerordentliche Verluste deckt, nähert sich sehr einer reinen Krisenversicherung, wie sie Herzfelder[127]) postuliert hat:

> „Die Kreditversicherung sollte von der Geschäftswelt als eine Art geschäftliche Lebensversicherung aufgefaßt werden, wobei tatsächlich hier Lebensversicherung Versicherung gegen den wirtschaftlichen Tod durch Handelsverluste bedeutet."

[127]) Zeitschr. f. d. g. Versicherungswesen 1905, S. 560.

Der Schutz gegen die Krise ist der wichtigste, aber doch nur eine Funktion der Kreditversicherung. Der Gedanke Herzfelders, aus den Prämieneinnahmen eine Art Juliusturm für wirtschaftliche Katastrophen zu errichten, ist groß, aber viel zu entlegen. Die Vorstellung einer wirtschaftlichen Lebensversicherung, einer Versicherung gegen den wirtschaftlichen Tod, hat zu wenig Kraft, als daß sich auf ihr eine Versicherung aufbauen ließe.

Trotz dieser Mängel haben Theorie und Praxis mit großer Bestimmtheit an der Meinung festgehalten, die Umsatzversicherung, insbesonders die Abwälzung der ordentlichen Verluste auf den Versicherungsnehmer sei das Natürliche, und werde von jedem Kaufmann ohne weiteres verstanden.

Aber nun hat der Leiter der Hamburger Kreditversicherung selbst, Generaldirektor Plaß (Hamburg), dessen Kunst aus der Umsatzversicherung alles macht, was möglich ist, August 1907 im „Berliner Tagblatt" bekennen müssen, daß seine Versicherung bei Kaufleuten wenig Liebe und Verständnis finde. Plaß gibt auch selbst die Gründe dafür an:

> „Die Hauptschwierigkeit, diese Versicherungsart einzuführen, ist das Streben, alle vorkommenden unausbleiblichen Verluste ersetzt zu erhalten, während der Fachassekurateur nur Sicherheit gegen den Eintritt ungewöhnlicher Verluste gewähren kann. Den Durchschnitt der Verluste in den drei letzten Jahren muß der Versicherte selbst tragen als Priorität, und hat er im ersten Jahre keinen Ersatzanspruch erreicht, so sagt er leicht, ‚die Versicherung bietet mir keinen Vorteil'. Annoncen, Reisen und Zirkulare machen diese immerhin schwierige Branche nicht populär, und im Gegensatz zur Einbruchversicherung sucht jeder Betroffene zu schweigen, wenn er schweren Schaden gehabt hat, und stößt nicht auf die Tatsache, daß es auch hierfür eine Versicherung gibt. Auch die Feststellung, wann und wieweit eine Forderung nur gedeckt sein kann, erschwert das Verständnis."

In der „Frankfurter Zeitung"[128]) klagte ein versicherter Kaufmann:

> „Ich selbst bin bereits seit sechs Jahren versichert und während dieser Zeit hatte ich Kreditverluste überhaupt nicht. Trotz-

[128]) 9. 6. 1903.

dem würde ich mit Freuden die hohen Prämien gezahlt haben, wenn ich mit dieser Bezahlung aller Sorgen vor Delkredereverlust ledig wäre. Leider ist man trotz Versicherung vor Verlust nicht ganz geschützt, wie folgende Fälle illustrieren sollen. Angenommen ein Kaufmann zahlt eine Jahresprämie von Mk. 1500.— für Verluste bis zu Mk. 20000.—, von denen er 10 Prozent, also die ersten Mk. 2000.—, selbst zu tragen hätte. Entsteht nun im Laufe des Jahres ein Verlust in Höhe von Mk. 30000.—, so hätte die Gesellschaft volle Mk. 18000.— zu zahlen, während der Versicherte nur Mk. 12000.— verliert. Der Vorteil der Versicherung liegt also für diesen Fall auf der Hand, da wenigstens ein Teil des Verlustes ersetzt wird. Relativ unbefriedigend stellt sich aber die Versicherung gerade dann, wenn sich nur kleinere Verluste ergeben. Gesetzt den Fall, im Laufe eines Jahres betragen die Insolvenzen Mk. 4000.— und sie werden durchschnittlich mit 50 Prozent außergerichtlich beglichen, so verliert der Versicherte Mk. 2000.—, und das ist genau die Summe, die er auch als Versicherter selbst zu tragen hat. Die Gesellschaft ist in diesem Falle nicht verpflichtet, eine Entschädigung zu leisten, der Versicherte trägt den Verlust und die Gesellschaft hat durch Einkassierung der Prämie den Gewinn.

Die sogenannte Verlustpriorität ist somit der wunde Punkt der Versicherung in der jetzigen Form. Die Gesellschaften sollten in jedem Falle dem Versicherten beistehen."

B.

Die neue französisch-belgische Kreditversicherung läßt ihren Versicherten die Wahl zwischen zwei Systemen: Nach dem einen ersetzt sie jeden Verlust, den ordentlichen sowohl, der sich innerhalb der üblichen Abschreibungsgrenzen hält, wie den außerordentlichen. Nach dem anderen ersetzt sie nur den ordentlichen Verlust und berechnet dafür 15 bis 20 Prozent Prämie. Bei beiden Systemen ist der Ersatz auf 60 Prozent bzw. bei Konkursausfällen auf 50 Prozent fixiert.

Auch die im vorigen Jahre gegründete Prager Garantiebank hat den festen Entschädigungssatz von 60 Prozent.

Bei diesen Gesellschaften steht dem Vorteil eines festen Entschädigungssatzes ein Mangel an Anpassungsfähigkeit

gegenüber. Für gute oder gar prima Kredite hat eine Entschädigung von 60 Prozent zu wenig Anziehungskraft.

C.

Unser System.

a) Kundenversicherung.

Wir bilden sieben Schuldnerklassen, sechs reguläre und eine Vorzugsklasse.

Von jedem Ausfalle beträgt der Ersatz in:

Gefahrenklasse	0	(Vorzugsklasse)	90	Prozent
„	1	. . . . . .	80	„
„	2	. . . . . .	70	„
„	3	. . . . . .	60	„
„	4	. . . . . .	50	„
„	5	. . . . . .	40	„
„	6	. . . . . .	30	„

Für alle unter einen Versicherungsschein fallenden Forderungen zusammen ersetzen Verband sowohl als Mit und Rück höchstens 30 bis 90 Prozent aus dem „Ausfallhöchstbetrage“; beim Verband ist dieser durch Satzung und Versicherungsbedingung auf Mk. 300.— fixiert, bei der Mit und Rück wird er für jede Versicherung besonders vereinbart [129]) [130]).

---

[129]) Es ist möglich, daß die sich darnach bemessende Höchstleistung schon bei einem bzw. dem ersten Forderungsausfall erreicht wird.

[130]) Den Ausdruck Versicherungssumme haben wir ganz vermieden. Im Sinne des V.V.G. wäre Versicherungssumme = dem vereinbarten Prozentsatz aus dem Ausfallhöchstbetrag, z. B. beim Verband 80 Prozent aus Mk. 300.— = Mk. 240.—; bei der Mit und Rück 80 Prozent aus Mk. 9700.— = Mk. 7760.—. Abgesehen davon, daß unter Versicherungssumme das BGB. etwas anderes versteht, als das Versicherungsvertragsgesetz, so daß Mißverständnisse nicht ganz ausgeschlossen wären, haben wir bestimmte Gründe, im Versicherungsschein nicht die sich aus der Prozentberechnung ergebende Summe, sondern den **Prozentsatz** selbst hervortreten zu lassen. Er läßt sofort erkennen, wie wir einen Schuldner taxieren, und wird daher auf Gläubiger und Schuldner erzieherisch wirken; auch erleichtert er die statistische Verwertung.

b) Versicherung einzelner Forderungen.

Der Prozentsatz der Entschädigung wird für jede Versicherung besonders vereinbart.

c) Gemeinsame Vorschriften.

1. Die anteilige Versicherung gilt auch für den Ersatz von Kosten, die auf Beitreibung der versicherten Forderung erwachsen. Haben wir z. B. dem Versicherungsnehmer 80 Prozent des Ausfalles einer Forderung zu ersetzen, so sind wir verpflichtet, ihm auch 80 Prozent der Beitreibungskosten zu erstatten.

Als „Beitreibung“ gilt Klage und Zwangsvollstreckung, nach Umständen auch ein außergerichtliches Vorgehen; an den Kosten beteiligen wir uns jedoch nur insoweit, als sie notwendig waren und die Art und Weise, wie der Versicherungsnehmer vorging, nicht im Widerspruche stand zu Weisungen, die wir ihm auf Grund unserer Versicherungsbedingungen mit Fug und Recht erteilen konnten.

Wir verpflichten uns nicht, sind aber unter Umständen bereit, die Beitreibungskosten vorzuschießen.

2. Dem Versicherungsnehmer ist es streng untersagt, bis zur Höhe des Ausfallhöchstbetrages anderweitig zu versichern.

III.

Rechtsübergang auf den Versicherer. Gläubigergemeinschaft.

1. Soweit wir den Ausfall ersetzen, geht die versicherte Forderung und gehen alle Ansprüche, welche dem Versicherungsnehmer auf Ersatz des Ausfalles gegen Dritte zustehen, auf uns über. Der Versicherungsnehmer hat auf Verlangen eine öffentlich beglaubigte Abtretungsurkunde auszustellen und dem Schuldner, sowie dem Dritten den Übergang schriftlich anzuzeigen.

Ähnliche Bestimmungen waren in der Schadenversicherung von jeher üblich und werden von der Versicherungswissenschaft[131]) aus § 67 V.V.G. in vollem Umfange auch für die Kreditversicherung gefolgert.

[131]) Hagen und Behrend, V.V.G. S. 197.

Mit der versicherten Forderung gehen auf uns über Hypotheken und Pfandrechte, sowie alle [132]) Sicherheiten persönlicher Art. Dazu gehören z. B. Ansprüche aus Garantie- und anderen ähnlichen Zusicherungen, die sich im modernen Geld- und Bankverkehr zu großem Formenreichtum entwickelt haben.

Schadensersatzansprüche gegen Dritte, die daran schuld sind, daß der Schuldner zahlungsunfähig geworden ist, haben wenig praktische Bedeutung. In Betracht kämen Ansprüche des Schuldners selbst, die auf dem Wege der Abtretung oder Pfändung auf den Gläubiger und den Versicherer übergehen, und Ansprüche des Gläubigers unmittelbar gegen den Dritten [133]).

Von größerer Bedeutung ist der Übergang der versicherten Forderung selbst und ihrer Sicherheiten.

Von Forderungen wird manches noch eingehen und manche Sicherheiten werden zu der Zeit, wo sie auf uns übergehen, noch intakt sein.

Dafür wird die frühe Übernahme von Forderungen und Ersatzansprüchen uns weit mehr als die ältere Kreditversicherung vor die Notwendigkeit stellen, zu klagen und zu vollstrecken, Prozeß- und Inkassotätigkeit zu entwickeln [134]).

---

[132]) § 401 BGB., welcher nur die Rechte aus einer Bürgschaft auf den Zessionar übergehen läßt, haben wir seinem inneren Grunde entsprechend ausgedehnt.

[133]) Was speziell die fahrlässige Schädigung fremder Forderungen betrifft, so steht die herrschende Meinung, allerdings im Gegensatz zu einem Windscheid, Lizst und Planck, auf dem Standpunkt, daß zu den „sonstigen Rechten“, welche § 823, 1 BGB. schützt, obligatorische Ansprüche nicht gehören. Die fortschreitende Ausdehnung des Zivilrechtschutzes im Wege von Sondergesetzen (Unlauterer Wettbewerb u. a. m.) wird aber ohne Zweifel in ein bis zwei Jahrzehnten zu dem einheitlichen, umfassenden Deliktsbegriff führen, wie er vom Code Civil und einem Teil der Landesgesetzgebung her noch im Rechtsbewußtsein lebt und im ersten Entwurf des BGB. herrschte. Die große praktische Bedeutung dieser Entwicklung für die Kreditversicherung liegt darin, daß wir Ersatzansprüche bekommen werden gegen alle diejenigen, welche die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners durch irgend eine, wenn auch nur fahrlässige illoyale Handlung herbeigeführt haben.

[134]) Über ihren Einfluß auf die Bilanz siehe zehntes Kapitel.

2. Da die versicherte Forderung samt Ersatzansprüchen nur soweit auf uns übergeht, als wir selbst den Versicherungsnehmer entschädigt haben, entsteht zwischen dem Versicherungsnehmer und uns eine **Gläubigergemeinschaft.**

Um den Unzuträglichkeiten einer solchen Gemeinschaft zu entgehen, läßt sich die neue französisch-belgische Kreditversicherung die ganze Forderung abtreten, treibt sie ein und rechnet dann mit dem Versicherungsnehmer ab (fiduziarische Abtretung).

Zu diesem, sofort erhebliche Verwaltungskosten und Verantwortlichkeiten mit sich führenden Schritte haben wir uns vorerst noch nicht entschließen können. Einstweilen hoffen wir uns mit den Versicherungsnehmern von Fall zu Fall zu verständigen; vielleicht in der Weise, daß die Eintreibung durch uns erfolgt, wenn wir mehr als 50 Prozent davon ersetzt haben.

Siebentes Kapitel.

Versicherungsperiode und Kreditfristen.

A. Kundenversicherung.

1. Erstmals wird die Versicherung auf kürzere Zeit, etwa auf sechs oder neun Monate geschlossen, dann aber stets um ein volles Jahr verlängert.

Die Verlängerung erfolgt ohne alle Förmlichkeiten dadurch, daß die Prämie für ein weiteres Jahr entrichtet wird. Vor Ablauf des alten Jahres ist dem Versicherten, auch wenn er es nicht verlangt hat, die Prämienrechnung für das kommende Jahr vorzuzeigen. Wird dies versäumt, so bleibt der Versicherungsschutz über das Ende des alten Jahres hinaus bestehen. Diese Vorschrift verliert ihre Kraft, wenn die Verlängerung ausdrücklich abgelehnt wurde, der Schuldner zahlungsunfähig wird, oder seine Verhältnisse sich so verschlechtern, daß wir die Versicherung noch vor ihrem policenmäßigen Ablaufe sperren müssen.

2. Die Versicherung deckt alle (policemäßigen) Forderungen, welche

a) bei Beginn der Versicherung schon schweben[135]),
b) während der Versicherung entstehen, auch wenn sie erst nach Ablauf derselben fällig werden.

Ein außerordentlicher Fortschritt gegenüber der älteren Kreditversicherung, welche nur eintritt für Kredite, die während der Versicherung entstehen **und** fällig bzw. uneinbringlich werden!

3. Dieses Entgegenkommen hat aber zur Voraussetzung, daß die im regulären Verkehre üblichen und angemessenen Kreditfristen nicht überschritten werden. Wir erachten es als eine unserer vornehmsten Aufgaben, zu der Besserung der Kreditsitten beizutragen; jeden-

[135]) Vor Beginn der Versicherung entstanden und bei Beginn der Versicherung noch nicht fällig sind.

falls werden wir bei unseren Versicherten keine laxen Gewohnheiten einreißen lassen.

Bei jeder Versicherung wird die Frist, welche zwischen Entstehung und Fälligkeit der Forderung äußerstenfalls liegen darf, festgesetzt und im Versicherungsschein beurkundet („Policemäßige Zahlungsfrist"). Sie wird nach vollen Monaten bemessen, soll in der Regel drei Monate nicht überschreiten und nur ausnahmsweise über sechs Monate hinausgehen. Im übrigen richten wir uns nach den Wünschen des Versicherungsnehmers.

„Policemäßige Zahlungsfrist drei Monate" bedeutet nicht, daß unter die Versicherung nur Forderungen treten, welche von Anfang an auf drei Monate kreditiert werden, sondern, daß eine Forderung aus der Versicherung ausscheidet, sobald sie länger als drei Monate kreditiert ist. — Wurde eine Ware oder Geld auf unbestimmtes Ziel[136]) gegeben, so ist es Sache des versicherten Gläubigers, die Fälligkeit vor Ablauf des dritten Monats herbeizuführen.

Beispiel:

Ein Kognakfabrikant nimmt Versicherung auf den Kunden Y mit einer policemäßigen Zahlungsfrist von drei Monaten. Nun liefert der Fabrikant das erste Mal per Kasse, das zweite Mal gegen drei Monatsziel, das dritte Mal, um das Geschäft zu machen, „zahlbar, wenn es Ihnen paßt", das vierte Mal mit sechs Monaten Ziel.

Die erste und zweite Lieferung fallen ohne weiteres unter die policemäßige Zahlungsfrist. Soll auch die dritte Lieferung, bei der ein Fälligkeitstermin nicht vereinbart ist, gedeckt sein, so muß der Kunde nachträglich zusagen, daß er spätestens drei Monate nach Abnahme zahlen werde. Die vierte Lieferung, bei der erst nach sechs Monaten zu regulieren ist, fiele nach dem Wortlaute der Police nicht unter die Versicherung; aber

---

[136]) Unsere Handwerker läßt die Abhängigkeit vom Publikum und der Mangel an geschäftlicher Erziehung nicht aus dem Borgunwesen herauskommen. Rechnung erhält man sehr unregelmäßig und oft sehr spät. Ob man da ein Geschäft Zug um Zug oder aber eines „ohne bestimmten Fälligkeitstermin" vor sich hat, mag zweifelhaft sein. Jedenfalls wird die Bestimmung, daß die Bezahlung spätestens bis zu dem im Versicherungsschein festgesetzten Termine gefordert werden müsse, ein wirksames Erziehungsmittel bilden.

auch sie ist gedeckt, wenn das Sechsmonatziel nachträglich wegfällt, bzw. durch Vereinbarung abgekürzt wird, es sei denn, daß Gläubiger und Schuldner es auf die Schädigung des Versicherers abgesehen hatten.

4. Daß die ältere Kreditversicherung Forderungen, welche vor Beginn der Versicherung entstanden waren, ausschloß, war unbillig und unpraktisch; denn die Anregung, sich zu decken, entnimmt der Kaufmann viel seltener mutmaßlichen Zukunftsgeschäften, als Engagements, die ihn schon belasten. Er will die Geschäftsverbindung mit einem Kunden in vollem Umfange, nicht bloß zu einem willkürlichen Teile versichert haben.

Wir decken alle zur Zeit der Antragstellung bereits entstandenen (policemäßigen) Forderungen, vorausgesetzt, daß sie bei Beginn der Versicherung noch nicht fällig sind. Nur müssen diese Forderungen im Versicherungsantrag einzeln aufgeführt werden[137]); Posten, die im Antrag nicht erscheinen, sind nicht versichert. Bei laufender Rechnung (Kontokorrent) genügt ein vollständiger mit dem letzten Saldo beginnender Kontoauszug.

Nachträgliche Erhöhung des Engagements oder nachträgliche Herbeiführung der policenmäßigen Zahlungsfristen ist bei diesen eingebrachten Forderungen durch § 23 VVG. untersagt.

Der Umstand, daß wir alle bei Beginn der Versicherung schon bestehenden (policemäßigen) Forderungen hereinnehmen, belastet das **erste** Versicherungsjahr ganz besonders. Um einen Ausgleich zu schaffen und zu verhüten, daß einer

---

[137]) Um einen richtigen Einblick in die Beziehungen zwischen Gläubiger und Schuldner zu gewinnen, haben wir diese Vorschrift noch erweitert: Beim ersten Versicherungsantrag sind nicht bloß die policemäßigen, sondern **sämtliche** Forderungen gegen den betreffenden Schuldner aufzuführen.

Diese Bestimmung hat nichts Schikanöses. Der Kaufmann führt in der Regel nur eine Branche und die Versicherung deckt gewöhnlich alle Forderungen der Branche. Daher werden in der Regel alle Forderungen, die gegen den Kunden schweben, unter die Versicherung fallen. Die Vorschrift, daß das erste Mal alle Forderungen anzugeben sind, hat hauptsächlich den Zweck, übermäßige, spekulative oder wucherische Kredite aufzudecken. —

den Vorteil des ersten Jahres ausnützt, dann aber die Versicherung nicht fortsetzt, kürzen wir dieses erste Jahr um die für die Versicherung vereinbarte Kreditfrist. Bei unserem Kognakfabrikanten, der mit dreimonatlicher Zahlungsfrist versichert, liefe daher das erste Versicherungsjahr 12 — 3 = 9 Monate.

5. Wird der versicherte Schuldner zahlungsunfähig, oder bleibt er mit einer versicherten Verbindlichkeit einen Monat lang im Verzuge, oder wird das Deutsche Reich in einen Krieg verwickelt, so hört für alle Forderungen, welche von diesem Zeitpunkte an entstehen, die Versicherung auf („Versicherungssperre"), es sei denn, daß wir die Fortsetzung der Geschäftsverbindung ausdrücklich gebilligt haben.

Forderungen, die vor der Versicherungssperre entstanden waren, bleiben versichert.

Diese in der Kreditversicherung von jeher üblichen Bestimmungen sind nicht mehr als billig. Erworbene Rechte respektieren wir, können uns aber unmöglich der Gefahr aussetzen, daß ein Versicherungsnehmer auf unsere Kosten mit zahlungsunfähigen Schuldnern weiter arbeitet.

6. a) Bessern sich während des Laufes der Versicherung die Verhältnisse des Schuldners, so kann er auf Antrag einer Gefahrenklasse mit höherer Ersatzquote zugeteilt werden. Diesen Antrag wird in der Regel der Versicherungsnehmer (Gläubiger) stellen, aber es kann sich auch der Schuldner an uns wenden, vorausgesetzt, daß er Mitglied unseres Verbandes ist.

b) Tritt in den Vermögensverhältnissen des Schuldners eine Verschlechterung ein oder stellt sich heraus, daß seine Verhältnisse schon bei Beginn der Versicherung schlechter waren, als man annahm, so sind wir berechtigt, mit eingeschriebenem Brief und Einhaltung einer zweiwöchigen Frist einen Tag zu bezeichnen, von dem ab alle weiter entstehenden Forderungen einer schlechteren Gefahrenklasse zugeteilt oder von der Versicherung ganz ausgeschlossen („gesperrt") sind. Ist der Versicherungsnehmer mit der Versetzung der Schuldner in eine andere

Gefahrenklasse nicht einverstanden, so tritt von dem durch Einschreibebrief bezeichneten Tage an die Sperre in Kraft. — Die Aufhebung der Sperre bleibt besonderer Vereinbarung vorbehalten.

Hat die Verschlechterung des Risikos nur individuelle Gründe, beschränkt sie sich auf die Verhältnisse eines oder einiger weniger Schuldner, so werden wir die Versicherungsleistung während des Jahres nur dann herabsetzen, wenn ganz besondere Gründe vorliegen[138]); denn bis uns diese Verschlechterung zum Bewußtsein käme und der Apparat der Kündigung in Bewegung gesetzt ist, wäre das kurze Versicherungsjahr ohnehin bald zu Ende.

Anders aber, wenn ganze Erwerbs- oder Handelszweige oder unser gesamtes wirtschaftliches Leben von schweren Störungen erschüttert werden. Ähnlich wie der Wechseldiskont soll die Versicherung Barometer und zugleich Regulator des Kredites sein; nicht nur die Sorge für unsere eigene Existenz und Leistungsfähigkeit, sondern auch die sozialwirtschaftliche Verpflichtung, zur rechten Zeit hemmend und mäßigend einzuschreiten, fordert dies von uns. Selbstverständlich wäre es mit einem Versicherungsbetrieb nicht vereinbar, mit dem Entschädigungssatze zu wechseln und zu springen, wie es etwa der Privatdiskont tut; wir denken nur an Zeiten schwerer Depressionen oder eines gefährlichen, weitere Kreise ergreifenden Spekulationsfiebers.

B. Versicherung einzelner Forderungen.

1. Ihr Unterschied von der Kundenversicherung tritt am schärfsten hervor bei der Dauer der Versicherung. Gegenstand der Versicherung ist immer ein bestimmtes Geschäft, und jedes Geschäft hat seine eigene Art; daher wird die Dauer der Versicherung von Fall zu Fall frei vereinbart. Im allgemeinen

---

[138]) Beispiel: Die policemäßigen Forderungen sind bis zu 80 Prozent gedeckt. Diese Sicherheit eskomptiert der Gläubiger dadurch, daß er in ungefährer Höhe dieser Sicherheit andere Engagements mit dem Schuldner eingeht und ihn anhält, diese zuallererst zu realisieren. Es mag nicht leicht sein, derartige Machenschaften aufzudecken, aber wenigstens finden wir dann in dem Vorbehalt, daß wir auch während des Jahres mit der Versicherungsleistung heruntergehen können, einen wirksamen Schutz.

werden wir uns dabei nach den Wünschen des Versicherungsnehmers richten; aber er möge sich nicht durch eine falsche Sparsamkeit verleiten lassen, die Versicherung zu kurz zu greifen; denn der Versicherungsanspruch hängt davon ab, daß während der Versicherung der Schuldner in Verzug gerät oder die Forderung uneinbringlich wird. Es ist jedoch zum Schutze des Versicherten bestimmt, daß die Versicherung einen von vornherein bestimmten Fälligkeitstermin um drei Monate überdauere.

Ein Beispiel:

Eine Automobilfabrik steht vor einem Abschluß auf 100 Fahrzeuge mit der Bestimmung, daß der Preis für jedes Fahrzeug fällig werde, sobald es weiter verkauft ist, daß aber der Gesamtpreis spätestens zwei Jahre nach Lieferung fällig wird.

Die Firma versichert, um Prämie zu sparen, zunächst nur auf ein halbes Jahr. Während dieser Zeit hat der Schuldner 35 Fahrzeuge abgesetzt, aber seiner Fabrik nur die Kaufschillinge für 33 Stück bezahlt.

Wir entschädigen die Fabrik für den Ausfall, den sie bei zwei Automobilen erlitt, lehnen aber die weitere Versicherung ab. Hätte die Fabrik von Anfang an für zwei Jahre versichert, so würde die Fälligkeit aller 100 Einzelkaufschillinge bzw. des Gesamtkaufschillings noch während der Versicherung eingetreten sein.

Ein anderes Beispiel:

Eine Firma erhält den Auftrag, eine Werkzeugfabrik einzurichten. Vereinbart ist, daß die Anlage in sieben Monaten herzustellen und der Preis nach weiteren fünf Monaten zu bezahlen ist.

Die Firma zögert die Versicherung hinaus bis zum Beginn des zehnten Monats. Hiervon hat sie vielleicht einen Prämienvorteil, weil bei einer zweimonatlichen Versicherungsdauer unser Risiko im allgemeinen wesentlich geringer ist als bei einer Versicherungsdauer von einem Jahr. Wenn sich aber während der ersten neun Monate die Verhältnisse des Schuldners verschlechtert haben, so werden wir die Versicherung ablehnen oder, wenn wir sie annehmen, die Versicherungsleistung herabsetzen und die Prämie empfindlich erhöhen.

2. Zu größeren Unternehmungen wird sich ein Fabrikant, ein Händler oder ein Geldgeber gar manchmal nur entschließen, wenn er des Versicherungsschutzes gewiß ist. In diesem Falle empfiehlt es sich, schon vorher die Versicherung ein-

zugehen, aber zu vereinbaren, daß der Versicherungsschutz erst dann in Kraft trete, wenn der Abschluß zustande kommt bzw. wenn geliefert oder die Darlehensvaluta ausbezahlt wird. Kommt es nicht zum Abschluß, so werden wir die Versicherung wieder aufheben [139]).

Für diese und ähnliche Fälle lassen unsere Bedingungen volle Freiheit, indem sie bestimmen:

„Der Versicherungsschutz tritt, sofern nicht im Versicherungsschein ein späterer Zeitpunkt bezeichnet ist, mit dessen Einlösung in Kraft."

3. In den beiden Beispielen dieses Abschnittes tritt die **wirtschaftliche** Bedeutung der **anteiligen** Versicherung als neue Form der „Beteiligung" [140]) überzeugend hervor; diese Funktion verlangt freie Beweglichkeit und kaufmännische Farbe von Bedingungen und Praxis, speziell bei der „Versicherung der einzelnen Forderung".

4. Noch stärker tritt die wirtschaftliche Bedeutung der Einzelversicherung hervor bei der Frage des **langfristigen** Kredits. Wo längere Kredite notwendig sind, versagt die an drei- bis sechsmonatliche Zahlungstermine gebundene Kundenversicherung. Nur die Einzelversicherung, die mit freier Beweglichkeit vollständige und intime Kenntnis des zu versichernden Kredites verbindet, ist fähig, an das überaus schwierige Problem mit Aussicht auf Erfolg heranzutreten. Der große Ernst dieser Frage, das dringende und vielfältige Bedürfnis nach längerem Kredit und die Schwierigkeiten der Lösung sind im ersten Kapitel dieser Schrift angedeutet worden. Unsere Versicherung wird nicht die Lösung sein, aber vielleicht etwas zu ihr beitragen.

---

[139]) Für den Fall, daß die Versicherung wegen Wechsels in der Person des Schuldners erlischt, ist bestimmt, daß dem Versicherer die Prämie bis zum Schlusse des Kalendervierteljahrs und von dem etwa bezahlten Mehrbetrag 25 Prozent gebühren.

[140]) Sechstes Kapitel, II. Abschnitt.

Achtes Kapitel.

Prämie.

I.

Allgemeines und Geschichtliches.

1. Die Prämien der englisch-hamburgischen Umsatzversicherung mögen relativ nicht zu hoch sein, aber als Einheitsprämie für den ganzen Umsatz gehen sie hoch in die Hunderte und Tausende. Wie Herzfelder[141]) mitteilt, hat „The Ocean" seinen deutschen Abnehmern zuletzt bis zu 7 Prozent des Umsatzes abverlangt. Die „Hanseatische" hat beispielsweise bei einer Versicherungssumme von Mk. 60 000.— im ganzen, Mk. 30 000.— pro Kunden und einem Eigenrisiko des Versicherten von Mk. 17 500.— eine Jahresprämie von Mk. 4500.— erhoben.

Gegenüber so hohen Anforderungen konnte das Versprechen, bei günstigem Schadensverlaufe 10 bis 20 Prozent der Prämie zurückzuerstatten bzw. an der Prämie der folgenden Jahre zu verrechnen, nicht ziehen. Drastisch, aber vollkommen zutreffend, bemerkt Herzfelder[142]):

„Spricht man einem Kaufmann davon, daß man ihn gegen Verluste im Geschäft versichern wollte, so kommt man nicht weit in der Aufzählung der Vorteile einer solchen Versicherung. Man sieht sich bald durch die ausschlaggebende Frage nach der Höhe der Prämien unterbrochen. Da die Beantwortung, absolut genommen, anfänglich hoch erscheinende Ziffern bringen muß, ist damit meistens die Konversation geschlossen."

Unsere Versicherung hat zwei Vorzüge:

a) Sie packt das Risiko an zwei Enden: der Entschädigung und der Prämie, wobei wir ein großes

---

[141]) a. a. O. S. 105.
[142]) a. a. O. S. 104.

Gewicht auf die Abstufung und die freie Beweglichkeit des Entschädigungssatzes legen. Die Qualität des Risikos trifft er weit besser als die Prämie.

Diese Prämienpolitik entspricht aber auch den Wünschen und Interessen der Versicherten. Der auf den Tod, gegen Feuer oder Haftpflicht Versicherte hat in jedem Falle mit einem existenzvernichtenden Unglücke zu rechnen. Unsere Kreditversicherung deckt den Kaufmann gegen Verluste bei einem oder mehreren Kunden oder gar nur bei einzelnen Forderungen; da liegt die Gefahr, daß ein Verlust zur Katastrophe werde, ferner; nicht bloß in seiner Vorstellung, sondern auch wirklich. Dazu kommt, daß die Entschädigung an sich etwas Ungewisses, Zukünftiges ist; sie setzt voraus, daß eine Forderung ganz oder zum Teil ausfällt. Die Prämie dagegen bildet eine vorauszahlbare, effektive Ausgabe. Tritt ein Schaden nicht ein, so hat von dem System der billigeren Prämie der Versicherte nichts als Vorteil. Kommt aber ein Schaden, so weiß der Versicherte, daß er von uns — im Gegensatz zur Umsatzversicherung — in jedem Falle wenigstens einen, ziffermäßig bestimmten, Teil seines Verlustes ersetzt erhält.

b) Unsere Kundenversicherung hat eine selbständige Prämie für jeden Kunden; unsere Einzelversicherung sogar für jeden einzelnen Abschluß. Das macht es dem Kaufmann leicht, seinen Versicherungsaufwand von Fall zu Fall zu kalkulieren, im ganzen und im einzelnen zu beschränken.

2. Reine **„Individualprämien“**, die lediglich nach der Höhe des Umsatzes des oder der letzten Jahre sich bemessen, aber auf andere Dinge, wie z. B. die Konkursgefährlichkeit der Branche, Zahl und Art der Kunden, nichts geben, findet man selten; neuestens bei der französisch-belgischen Kreditversicherung, die von jedem Tausend des Umsatzes 1 bis 6 Frs. — je nach der Höhe des Gesamtumsatzes — erhebt. Die Hamburger Kreditversicherung dagegen berücksichtigt, wie sich gegen Herzfelder[143]) an Hand ihrer Prospekte feststellen läßt, alle zugänglichen Gefahr-

[143]) a. a. O. S. 135.

momente, u. a. „Branche, Absatzgebiet, Jahresumsatz, Höchstentschädigung, Höchstkredit“.

Das Hamburger Verfahren ist richtig. So wenig ausgebaut und veränderlich auch Branchen- und Konkursstatistiken u. dgl. sein mögen, so geben sie doch Anhaltspunkte und Annäherungswerte.

3. In der Frage, ob **fester** Tarif oder Prämienberechnung von Fall zu Fall, gehen Systeme und Meinungen außerordentlich weit auseinander.

a) Feste und zum Teil breit ausgearbeitete Tarife findet man in der älteren Kreditversicherung, auch bei dem Projekt der Deutschen Zentralgenossenschaft[144]). In neuerer Zeit bei Brabbée, dem Schöpfer der direkten Schuldnerversicherung, und bei der Allianz als Garantin der Frankfurter Kreditanstalt. Brabée und Allianz berechneten nur 1 Prozent der Kreditsumme, beide aber setzen sorgfältigst ausgewählte, nach Namen und Verhältnisse wohlbekannte Schuldner voraus. Neuestens fordert Lloyd Commercial (Paris-Brüssel) den festen Satz von 1 bis 6 vom Tausend des Umsatzes.

b) Von Fall zu Fall berechnet die Prämie vornehmlich die Hamburger Kreditversicherung. Ihre Prospekte und Formulare lassen den Prämiensatz ganz und gar offen.

c) Andere Institute und Projekte nehmen eine Mittelstellung ein: Beispielsweise die Prager Kreditversicherungsbank mit 1 bis 2 Prozent, das Liebigprojekt mit 1 bis 3 Prozent und einmalig 1 Prozent der Versicherungssumme. Auskunftei „Deutschland“ $^1/_4$ Prozent pro Monat, also ebenfalls 3 Prozent pro Versicherungssumme und Jahr.

4. Diese Kalkulationen gehen samt und sonders von der landläufigen, im ganzen wohl richtigen Annahme aus, daß der durchschnittliche Jahresverlust eines Kaufmanns 1 bis 3 Prozent des Umsatzes beträgt. (Brabbée schätzt Engrosfirmen ersten Ranges in guten Zeiten auf etwa 1 Prozent, in schlechten auf 2 Prozent.) Andere wieder rechnen mit einem normalen Durchschnittsverlust von 2 Prozent.

Für uns ist dieser Rechnungsmaßstab nur mit großer Vorsicht zu verwenden. Denn er hat den Umsatz eines Waren-

[144]) v. Liebig a. a. O. S. 21.

händlers, den ganzen Umsatz und aus Tausenden von Umsätzen nur den Durchschnitt zur Unterlage; daher paßt er nur auf Warenhandel, auf Umsatzversicherung und für einen Versicherer mit einem so umfangreichen Bestand und einer so glücklichen Mischung, daß seine Versicherung das getreue Spiegelbild des Warenkredits ist und bei ihr das Gesetz der großen Zahl ebenso zum Ausdruck kommt, wie in dem ganzen Warenhandel. So weit hat es aber bisher noch keine Umsatzversicherung gebracht.

Unsere Versicherung geht von ganz anderen Voraussetzungen aus; sie nimmt Kunden und einzelne Forderungen von überall her und prüft jeden Kunden und jede Forderung auf ihre Qualität.

5. Bei der Kreditversicherung, insbesondere aber bei unserer individuellen Versicherungsweise, ist die **Verwaltungskostenrate** höher als bei den meisten anderen Assekuranzbranchen. Nicht die Organisation und Anwerbung, aber die laufenden Kosten der Antragsprüfung und Erkundigung erfordern ein qualifiziertes Personal und Informationsmaterial. Die schwierige Frage, wie diese Unkosten aufzubringen sind, ohne daß die Prämie ungebührlich in die Höhe geht, glauben wir gelöst zu haben.

II.

Unser Prämiensystem.

Kundenversicherung.

a) Die kleine Versicherung des Verbandes entschädigt 30 bis 90 Prozent aus Mk. 300.— Ausfall und erhebt für jede Versicherung den festen Satz von Mk. **6.—.**

b) Auch bei größeren Geschäften beteiligt sich der Verband nur mit 30 bis 90 Prozent aus Mk. 300.—; aber hier ist sein Anteil an der Prämie beweglich; Mk. 6.— ist der Anfangssatz.

30 bis 90 Prozent des Mk. 300.— übersteigenden Ausfalles übernimmt die Mit und Rück und rechnet ihre Prämie so, als wäre sie die Fortsetzung der Verbandsprämie, d. i. die Prämie nimmt, wenn nicht besondere Umstände entgegenstehen, prozentual in dem Verhältnisse ab, in welchem

die Versicherungssumme steigt. Darauf legen wir besonderen Nachdruck, um der Besorgnis zu begegnen, als werde die Teilung zwischen zwei Gesellschaften die Prämie verteuern.

c) Die größeren und schwierigeren Formen der Einzelversicherung bleiben ausschließlich der Mit und Rück vorbehalten; Entschädigungsprozent und Prämie sind an keinen Satz gebunden.

* * *

Unser Prämiensystem läßt sich kurz charakterisieren wie folgt:

Das kleine Kreditgeschäft hat feste Prämie.

Das mittlere Geschäft bzw. der reguläre Handel hat einen ziemlich festen Anfangssatz, aus dem sich die Prämie annähernd voraus berechnen läßt.

Bei größeren und schwierigeren Unternehmungsformen, Geschäften mit langen Kreditfristen, wird die Prämie von Fall zu Fall berechnet.

Neuntes Kapitel.

Verhältnis zu Auskunfteien und Gläubigerschutzvereinigungen.

I.

Anträge prüfen und unsere Versicherungen kontrollieren wir an der Hand folgender Hilfsmittel:

Angaben des Versicherungsnehmers (Antragstellers),

Auskünfte, und zwar
von Auskunfteien,
von Mitgliedern des Kreditversicherungsverbandes,
von Schuldnern über sich selbst.

Vom Versicherungsnehmer verlangen wir, daß er „alles, was ihm von den geschäftlichen Verhältnissen des Schuldners und von sonstigen für dessen Kreditwürdigkeit erheblichen Umständen bekannt ist“

angebe. Nach Beginn der Versicherung ist er verpflichtet, „von allen für die Kreditwürdigkeit des Schuldners ungünstigen Umständen, insbesondere von geschäftlichen Verlusten und von gerichtlichem Vorgehen anderer Gläubiger, ferner vom Tode des Schuldners oder anderer für eine versicherte Forderung haftender Personen Nachricht zu geben.“

1. Die ältere Kreditversicherung **schafft** sich die Auskünfte **selbst,** läßt sich aber vom Versicherungsnehmer die Kosten dafür mit Mk. 3.— bzw. Mk. 5.— ersetzen. Ein unzweckmäßiges Verfahren! Es verzögert und verteuert den Versicherungsabschluß. Der Kaufmann ist bei der Auskunftei abonniert und wird in dem Zeitpunkt, wo er den Versicherungsantrag stellt, die Auskunft meist schon besitzen. Gegen die Gefahr, daß die Auskunft gefälscht ist, schützt sich der Versicherungsnehmer dadurch, daß er sie sich nicht vom Schuldner besorgen bzw. in die Hand spielen läßt, sondern sie selbst von der Auskunftei erholt;

wir schützen uns durch die Garantie, welche der Versicherungsnehmer für die Echtheit der Auskunft im Versicherungsantrag zu übernehmen hat.

Die Vorlage einer Auskunft werden wir in allen Fällen verlangen dürfen und verlangen müssen, wo die im Verkehr übliche Sorgfalt es gebietet, daß der Kreditgeber seine eigene Entschließung von einer befriedigenden Auskunft abhängig macht.

Ist der Schuldner Kaufmann, steht eine dauernde Geschäftsverbindung oder eine größere Anzahl von Einzelforderungen in Aussicht, oder kommt ein größerer Kredit in Betracht, so wird der Gläubiger ausnahmslos eine förmliche Auskunft vorzulegen haben. Es wird aber auch genug Fälle geben, in denen die Kleinheit oder Art der Forderungen, oder Name und Stand des Kreditnehmers davon entbinden. Wir werden es uns angelegen sein lassen, zu individualisieren. Die Besorgnis, die u. a. Herzfelder [145]) gegen das frühere Projekt vorbrachte, als würden die Spesen für Auskunft die Versicherung für den kleinen Mann unerträglich verteuern, findet in unseren Bedingungen keinen Anhaltspunkt.

Die Auskunft, die uns vorgelegt wird, soll nicht älter sein als einen Monat.

2. Wir verlangen die Auskunft einer **Auskunftei** und zählen hierzu auch die Vereine Kreditreform.

Die geschäftsfreundliche Auskunft schätzen wir durchaus nicht gering. Sie ist in der Regel rascher und hat den Vorzug, daß der Anfragende weiß, wer der Urheber der Auskunft ist. Allein in den wenigsten Fällen wäre **uns** jener Geschäftsfreund bekannt, wir müßten also über seine Zuverlässigkeit wieder anderswo Auskunft einholen.

3. Die ältere Kreditversicherung verlangt schriftliche Auskünfte von berufsmäßigen Auskunfteien oder Geschäftsfreunden nur für „**neue** Kunden“, nicht aber für „alte Kunden“, das sind Abnehmer, die seit mindestens einem Jahre ohne längere Unterbrechung Waren bezogen und richtig bezahlt haben. Ein solches Privileg glauben wir nicht verantworten zu

---

[145]) Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft“ 1905, 558.

können; denn auch der alte Kunde ist in dem Zeitpunkt, wo er zum erstenmal versichert wird, für die Versicherungsgesellschaft ein neuer Kunde.

Ob bei längerer Dauer bzw. Erneuerung der Versicherung wiederum Auskunft vorzulegen ist, lassen unsere Bedingungen ebenfalls offen. Die Erfahrungen der englisch-hamburgischen Kreditversicherung mahnen zur Vorsicht[146]).

4. Auf unser Ansuchen haben folgende große Auskunfteien erlaubt, daß ihre Auskünfte von den Empfängern uns wörtlich mitgeteilt werden:

(In alphabetischer Ordnung.)

Kartell der Auskunfteien **B**ürgel,
Verband der Vereine **C**reditreform e. V.,
Lesser & Liman,
Wys Muller & Co.

Wir werden diese Auskünfte absolut geheim halten, auch vor denjenigen Schuldnern, die Mitglieder des Kreditversicherungsverbandes sind.

5. Die Angaben und Auskünfte, die uns der Versicherungsnehmer liefert, **kontrollieren** wir, wo es nötig sein sollte, durch Auskünfte, die wir **selbst** erholen; sei es bei Auskunfteien oder bei unseren Mitgliedern.

Die Umfrage bei unseren eigenen Mitgliedern ist eine **neue** Form der **geschäftsfreundlichen** Auskunft. Eine rechtlich (klagbare) Verpflichtung, uns Auskunft zu erteilen, haben unsere Mitglieder nicht; auch werden wir um diese Auskunft in der Regel nur Kaufleute bitten. — Für den höchst unwahrscheinlichen Fall, daß ein Verbandsmitglied wegen der uns erteilten Auskunft von einem Dritten — in der Regel durch den durch die Auskunft betroffenen Schuldner — auf

---

[146]) In der Handelszeitung des Berliner Tageblatts vom 26. März 1903 hat sich darüber ein Fachmann folgendermaßen ausgesprochen:

„Wie die Praxis zeigt, liegt das Risiko nicht so sehr bei den neuen Kunden, sondern bei den alten Kunden, denen im Laufe der Jahre zu hohe Kredite eingeräumt worden sind.

Kommt es in diesen Fällen zu einer Zahlungseinstellung, dann ist sie meist überraschend. In den letzten Jahren ist eine Reihe derartiger Fälle vorgekommen, in denen beide Versicherungsgesellschaften, die deutsche wie die englische, tüchtig zahlen mußten.“

Schadensersatz belangt werden sollte, ist das Mitglied durch unsere **Auskunfthaftpflichtversicherung** geschützt. Diese Versicherung ist außerordentlich einfach und entspricht allen Anforderungen der modernen Haftpflichtversicherung. Vorzeitiges Erlöschen der Versicherung als Folge der Versicherungsleistung haben wir nicht bedungen, ebensowenig ist die Versicherung der Höhe nach beschränkt oder bestimmt, daß der Versicherungsnehmer einen Teil des Schadens selbst zu tragen habe.

6. Die **„Auskunft über sich"** hat sich nur langsam und unter schweren Widerständen entwickelt. Auch diese Auskunftsform stellen wir auf eine neue Grundlage:

Wir werden sie nicht bloß gelegentlich und für den Fall erbitten, daß uns die übrigen Angaben nicht reichen, sondern sie, wenigstens bei unseren Mitgliedern, systematisch pflegen. Zur Auskunft über sich selbst fordern wir nicht bloß Mitglieder unseres Verbandes auf, sondern unter Umständen auch Schuldner, deren Versicherung beantragt wird. Vielleicht wird sich der Schuldner einer Kreditversicherung williger offenbaren, als einer Auskunftei; wäre es auch nur deshalb, weil ihm die Folgen einer ablehnenden Antwort drohender erscheinen. Aber auch abgesehen von diesem Motive dürfte in einer Organisation wie der unseren die Auskunft über sich selbst fruchtbaren Boden finden.

Für die Umfrage bei unseren Mitgliedern sowie für die Auskunft, um die wir die Schuldner selbst ersuchen, haben wir sorgfältig ausgearbeitete Formularien.

Die Auskunft, die ein Schuldner über sich selbst oder die Mitglieder des Verbandes uns über andere erteilen, werden wir ebenfalls streng geheim halten.

II.

1. Die althergebrachte geschäftsfreundliche Auskunft hat einen neuen großen Aufschwung genommen in den vom Gedanken der Selbsthilfe getragenen **Vereinigungen** unserer **Kaufleute** und **Gewerbetreibenden.** Voran die solid und mit großem Geschicke geleiteten **„Vereine Kreditreform".** Sie haben die deutschen Grenzen längst überschritten und genießen auch im Ausland großes Ansehen.

In den letzten Jahren führten Mängel der Zwangsvollstreckung und des Konkurswesens zu neuen Schutzvereinigungen, den allerorts aufblühenden **„Gläubigerschutzverbänden“.** Die Bewegung hat in der Textilindustrie mit lokalen Organisationen begonnen und zunächst auf die Leder- und Schuh- sowie Nahrungsmittelindustrie übergegriffen, hat aber in Bayern, Württemberg und Berlin schon zu Vereinigungen aller Branchen geführt. Interessengemeinschaften und Kartelle der einzelnen Verbände, zum Teil im Widerstreit miteinander, sind in Bildung begriffen.

Während die Vereine Kreditreform ihre Hauptaufgabe in der **Auskunft,** in der Warnung vor schädlichem Kreditgeben sehen und, ungeachtet ihres internationalen Zusammenschlusses, sich von Ort zu Ort bilden und alle Interessenten eines Ortes ohne Unterschied der Branche zu sammeln suchen, sind die in den letzten Jahren allerorts aufblühenden Gläubigerschutzverbände Branchenvereinigungen und suchen ihre Aufgabe hauptsächlich in der **Mahnung** und **Ausklagung** säumiger Schuldner, sowie gemeinsamer Wahrnehmung der Interessen ihrer Mitglieder bei **Zahlungseinstellungen,** insbesondere durch Verhütung unnötiger Konkurse.

2. Diese Arbeitsteilung zwischen Auskunfteien bzw. Verein Kreditreform auf der einen, den Schutzverbänden auf der anderen Seite dürfte indes nicht mehr lange vorhalten. Zwar führen große Verbände, wie der Bayerische Gläubigerschutzverband e. V., die Auskunft nicht unter ihren Zwecken auf, und andere, wie der Berliner Schutzverband der Textilindustrie [147]), warnen ausdrücklich vor der Verquickung der Auskunftei mit dem eigentlichen Schutzzwecke. Dagegen will der Gläubigerschutzverband für Württemberg sich zur Aufgabe machen, die „Kreditwürdigkeit der Kundschaft zu ermitteln“, und die von dem Verband deutscher Schuhwarengroßhändler geleiteten Bemühungen, die verschiedenen Schutzverbände zu einem **„Zentralinstitut**

---

[147]) Nunmehr ausgestaltet zum „Verband für Handel und Industrie“.

für Gläubigerschutz“ zusammenzufassen, legen großes Gewicht darauf, daß innerhalb einer jeden Branche die Erfahrungen mit dem Kreditnehmer gesammelt und entsprechend verwertet werden, sei es durch Ausgabe von schwarzen Listen, sei es dadurch, daß das gesammelte Material einer erstklassigen Auskunftei überlassen werde. — Auch wir meinen, daß dies außerordentlich große, vielfältige Material zur **Auskunft** umgemünzt werden sollte.

3. Außer diesen typischen Gläubigerschutzverbänden befolgen Auskunftszwecke eine große Anzahl älterer Vereinigungen, insbesondere der Edelmetallindustrie und des Weinhandels.

Auch die ungeheure Zahl von Produzenten- und Händlervereinigungen, ferner Berufsorganisationen, die das Arbeitgeberinteresse in den Vordergrund stellen [148]), müssen über einen ungeheuren Bestand auszunützender Erfahrungen verfügen.

4. In Betracht kommen endlich die Archive unserer großen Kreditbanken, die nichts anderes sind als große Spezialauskunfteien für Handel und Gewerbe des In- und Auslandes. Auch sie sollen sich in absehbarer Zeit zu einer **Austauschstelle** zusammenschließen, wenigstens zu dem Zweck, übermäßiger Kreditierung vorzubeugen und die Kunden zu ermitteln, die mit mehreren Banken arbeiten und bei jeder ein Maximum von Kredit in Anspruch nehmen.

Eine engere Verbindung von Auskunfteien mit diesen Selbsthilfevereinigungen würde ein Schritt weiter sein zur Lösung der Frage, ob das zentralisierte System mit dem Vorzuge der Zuverlässigkeit oder das dezentralisierte System mit dem Vorzug der Raschheit die Herrschaft führen soll.

Große Auskunfteien einschließlich Creditreform arbeiten schon lange an Einrichtungen, die die Vorzüge beider Systeme vereinigen.

5. Auch einer vertrauenswürdigen Kreditversicherungsgesellschaft sollte es gelingen, manches von

---

[148]) Aufzählung und Beschreibung in dem Werke „Die Berufsvereine“ von Kulemann, Jena 1908.

diesen großen Schätzen aufzuschließen und auf ihre Weise dem allgemeinen Wohle dienstbar zu machen.

Unsere Hoffnungen gehen aber weiter:

Vielleicht liegen in einer engeren Verbindung unserer Versicherung mit Interessentenvereinigungen, Schutzgemeinschaften und insbesondere mit Innungen und Genossenschaften Keime zu einer fruchtbaren Organisation unserer Arbeit. Im Verhältnis zu anderen Versicherungsarten wird die Kreditversicherung immer langsamer und teurer arbeiten, aber vielleicht läßt sich dies zu einem guten Teil überwinden durch ständige Verbindung mit Fachverbänden und Gläubigervereinen. Für Echtheit und Zuverlässigkeit des Materials, das sie uns liefern, könnten gutgeleitete Vereinigungen nicht bloß moralisch, sondern auch bis zu einer gewissen Gefahrgrenze rechtliche Gewähr übernehmen und uns schließlich Kunden und Kredite unmittelbar zur Versicherung bieten. Dabei denken wir ganz besonders an den von unserem Verband zu pflegenden **Kleinkredit,** der sich zu einer Art Volksversicherung entwickeln soll. Dieser verträgt keine hohen Organisationskosten; ein rasches, umfassendes Wachstum, ohne daß die Güte der Versicherung darunter leidet, wäre wohl nur auf diesem Wege möglich.

6. Aus diesem Programm geht hervor, daß wir weder die **berufsmäßigen Auskunfteien,** noch die vielerlei **genossenschaftlichen Auskunftstellen** ausschalten, vielmehr in ständiger Fühlung **mit** ihnen arbeiten wollen.

Dagegen werden wir uns von einer für beide Teile verderblichen Verquickung des Auskunfteibetriebes mit der Versicherung streng fernhalten. Gegen Kombinationsversuche dieser Art hat sich nicht nur die Theorie, sondern auch der gesunde Instinkt unserer Kaufleute ablehnend verhalten. „Die erste Anforderung," sagte die „Kölnische Zeitung" einmal, „die an eine gute Auskunft gestellt werden muß, ist, daß sie unparteiisch und frei von jedem Interesse der auskunfterteilenden Stelle gegeben wird." Übereinstimmend damit hat das Organ der Vereine Kreditreform ausgesprochen, daß „Beide — Auskunftei und Kreditversiche-

rung“ — im Interesse einer objektiven Berichterstattung voneinander völlig unabhängig sein müssen.“

Wie gefährlich die Haftung werden kann, wenn ein Institut nicht bei der bloßen Auskunft stehen bleibt, sondern sie zur Kreditvermittlung, zur Finanzagentur ausgestaltet, zeigten die bekannten Klagen gegen eine Hamburger Firma anläßlich des Zusammenbruches der Altonaer Wachsbleiche.

III.

Trotz der Verbindungen mit Auskunfteien und Interessenverbänden bleibt uns noch genug Erkundigungsarbeit **eigener** Art. Denn die Auskünfte, die wir erhalten, geben wohl Aufschluß über bestimmte einzelne Personen, sei es den Schuldner oder den versichernden Gläubiger, nicht aber über den Stand der **Branche** oder des **Kapitalmarktes** selbst. Unter diesem Schlagwort verstehen wir: Die Bewegung, das wirtschaftliche Auf und Ab in der Branche und, was sich im Laufe der Zeit annähernd als das relativ größere oder kleinere Risiko bzw. spezielle Risiko einer Branche bezeichnen läßt; wie hoch der durchschnittliche Nettogewinn und das Abschreibungsprozent auf Ausstände ist, ob Vereinbarungen über Lieferungsbedingungen, insbesondere über Kreditfristen bestehen usw.

Nicht nur das einzelne Schuldnerrisiko, sondern auch das Risiko der Branche in seiner Entwicklung richtig zu sehen, ist für die Kreditversicherung von der größten Bedeutung; denn nur dann ist sie imstande, ihre Gefahrengemeinschaft richtig aufzubauen und in Leistungen und Prämien das richtige Maß zu halten.

Archive in diesem höheren Sinne besitzt schon ein Teil unserer Großbanken. Das großartige Vorbild findet sich freilich beim Credit Lyonnais, der jährlich eine halbe Million Francs dafür aufwendet und 60 Personen — Ingenieure, Techniker, Nationalökonomen, Juristen und Bankbeamte — beschäftigt.

Unter der fördernden Initiative spezieller Handelszeitschriften, wie der Zeitschrift für „handelswissenschaftliche

Forschung" oder der Zeitschrift für „Handelswissenschaft und Handelspraxis", der Anregungen von Dr. Oskar Stillich und einer Reihe von Dozenten, insbesondere unserer Handelshochschulen hat die privatwirtschaftliche Forschung einen großen Aufschwung genommen und schon in dem Rheinisch-westfälischen Wirtschaftsarchiv ein Vorbild für Sammlung und systematischer Verwertung des Materials aus einem größeren Wirtschaftsgebiete geschaffen. Vielleicht gesellen sich zu ihm die auf die einzelnen Unternehmungen beschränkte Betriebsarchive des Professors Dr. Ehrenberg.

Das Wichtigste freilich bleibt der Ausbau unserer Konkursstatistik, zu dem Herzfelder bedeutsame, zum Teil auch schon erfüllte, Anregungen getroffen hat.

* * *

Wenn wir mit dieser Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit verfahren, wird es, mit Schimmelpfeng[149]) zu sprechen, wohl möglich sein, „für jeden einzelnen Fall das angetragene Risiko richtig zu taxieren". Allerdings, meint Schimmelpfeng, setze diese Art zu prüfen einen sehr komplizierten Apparat voraus, der der Raschheit der Entschließung und dem Ungestüm des Kreditbedürfnisses nicht gewachsen sei.

Wir meinen, Kavalierschulden, die binnen 24 Stunden zu regulieren sind, werden nicht gerade die Hauptaufgabe einer Kreditversicherung bilden. Unsere „Kundenversicherung" pflegt die auf Dauer berechnete Geschäftsverbindung zwischen Kaufleuten, unsere „Einzelversicherung" einmalige Hergabe von Darlehen, größere Miet- und Pachtabschlüsse, endlich größere, schwierigere, gewagtere Geschäfte irgend einer Art. Hat der Kreditgeber sich über die Kreditwürdigkeit des anderen Teiles so vergewissert, wie man es voraussetzen darf, und legt er uns das Material vor, so wird unsere Entschließung nicht auf sich warten lassen. Wir werden so gewissenhaft, aber in keinem Falle umständlicher prüfen als eine Bank, ein Privatgeldgeber oder ein Grossist, der kreditieren soll.

[149]) a. a. O. S. 26.

Zehntes Kapitel.

Organisation und Finanzen.

I.

Deutscher Kreditversicherungsverband a. G.

1. Seine Größe und Popularität verdankt der Allgemeine Deutsche Versicherungsverein a. G. in Stuttgart nicht nur dem Genie seines Schöpfers C. G. Molt, sondern auch dem Prinzip der Gegenseitigkeit. Es ist daher verständlich, daß Molt den Versuch machte, auch die Kreditversicherung auf Gegenseitigkeit aufzubauen, zunächst freilich in bescheidenen Grenzen und mit der Vorsicht, zu der die Geschichte und Eigenart der Kreditversicherung mahnt: die höchste zulässige Leistung des Gegenseitigkeitsverbandes ist 30 bis 90 Prozent aus Mk. 300.— Ausfall.

2. Bei Brabbée und v. Liebig nimmt die Versicherung nicht der Gläubiger, sondern der Schuldner und Gegenstand der Versicherung ist nicht die Forderung, sondern die Schuld. Damit war der Weg, aber nicht die versicherungstechnische Lösung gefunden. Wohl müssen sich Versicherungsleistung und Prämie nach dem Schuldner richten, denn er ist das Risiko; aber gegen den Vorschlag, den Schuldner zum **Träger** der Versicherung zu machen, sprechen folgende schwerwiegende Gründe:

a) Eine Versicherung, welche nicht abwartet, ob der Schuldner zahlungsunfähig wird, sondern am Fälligkeitstage für ihn bezahlt, kann kaum noch als Versicherung gelten. v. Liebig selbst bezeichnet es als „äußerst zweifelhaft“.

b) Person und Interesse des Gläubigers werden vollständig ausgeschaltet.

c) Die Anwerbung zersplittert und verteuert sich, denn jeder Schuldner gibt nur eine Versicherung, wogegen wir mit jedem Kreditgeber bzw. Unternehmer einen Komplex von mehreren Schuldnern und vielen einzelnen Forderungen gewinnen.

d) Die Hauptsache aber ist, daß die Verpflichtung, alle versicherten Verbindlichkeiten am Fälligkeitstage zu erfüllen, außerordentlich große Mittel erfordert und die Technik eines reinen Kreditinstituts voraussetzt.

Zum Träger der Versicherung machen **wir** daher den Kredit**geber**.

3. Aber wir haben ein Mittel gefunden, um auch das Interesse und die tätige Mitarbeit des Kreditnehmers in enge Verbindung mit unserer Versicherungsarbeit zu bringen. Durch die Auskunfthaftpflichtversicherung kann **Mitglied** des Verbandes **jedermann** werden, unabhängig davon, ob er Kredit gibt oder sucht, ob ihn geschäftliche oder gemeinnützige Beweggründe zu uns führen.

Damit wächst der Verband über die Zwecke einer bloßen Versicherungsanstalt hinaus; er wird im Geiste und mit den moralischen Mitteln der Gegenseitigkeit den Zwecken des Kreditschutzes und der Kreditorganisation dienen.

4. Hiermit sind die Aufgaben des Verbandes noch nicht erschöpft. Er ist **Geschäftsstelle** auch für das Kreditversicherungsgeschäft der Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft. Darin liegt die Gewähr für einfache und einheitliche Geschäftsbehandlung. Alle Versicherungsanträge, auch soweit sie auf die Mit und Rück lauten, nimmt der Verband entgegen, führt die Korrespondenz, zieht die Prämien ein, reguliert die Schäden und pflegt den Verkehr mit den Agenten. Für jeden Kunden oder für jeden Kredit wird nur **ein** Versicherungsschein und **eine** Prämienquittung ausgestellt, auch wenn die Versicherung auf Rechnung beider Gesellschaften geht. Muster einer gemeinsamen Police im Anhang (S. 130).

So werden wir rasch, ohne Reibung und ohne Verzögerung arbeiten. Räumlich sind die beiden Gesellschaften unmittelbare Nachbarn.

5. Kleinkredite (bis zu Mk. 300.—) versichert der Verband.

In die übrigen Versicherungen teilen sich beide Gesellschaften in der Weise, daß eine Versicherung bis zu

Mk. 300.— Ausfall auf Namen und Rechnung des Verbandes, darüber hinaus auf Namen und Rechnung der Mit und Rück geht. Meinungsverschiedenheiten darüber, ob auf einen bestimmten Kunden Versicherung zu gewähren sei, sind ausgeschlossen durch die ausdrückliche Bestimmung, daß wenn der Verband ablehnt, die Mit und Rück nicht annehmen darf, und wenn beim Verband die Versicherung endigt, auch der Versicherungsschutz der Mit und Rück erlischt. Dagegen steht es dem Verbande frei, bis zu Mk. 300.— Versicherung zu gewähren, auch wenn die Mit und Rück für den überschießenden Betrag Deckung ablehnt[150]).

Einzelforderungen versichert vorerst die Mit und Rück allein. Die Beteiligung des Verbandes steht aber in sicherer Aussicht.

6. Der **Verband** leistet also folgendes:

a) er **sammelt** mittels der Auskunftshaftpflichtversicherung **Interessenten** und **Freunde**,

b) er leitet die gemeinsame Geschäftsstelle,

c) er trägt bei gemeinsamen Versicherungen das **erste** Risiko (bis Mk. 300.—).

Der finanzielle Ausgleich zwischen Verband und Mit und Rück wird voraussichtlich noch im Laufe des ersten Geschäftsjahres in eine feste Formel gebracht.

7. **Verfassung** und **Geschäftsführung** des Verbands sind durch die Satzung in Benehmen mit dem Kaiserlichen Aufsichtsamt geregelt:

a) Die **allgemeine Mitgliederversammlung** ist eine Wählerversammlung. Geschäftsführende Funktionen übt sie nicht aus. Sie wählt von fünf zu fünf Jahren den Verbandsausschuß und erstmals den Aufsichtsrat.

---

[150]) Beispiel: Fabrikant X hat für seine Spezialität, Sicherung langer Damenhutnadeln, einen Engrosabnehmer. Den Antrag, diesen Abnehmer für Mk. 1500.— Ausfall zu versichern, lehnt der Verband für seinen Teil ab, da ihm die Person des Kunden nicht gut genug und die Mode zu vorübergehend ist.

In diesem Falle ist auch der Mit und Rück nicht erlaubt, Versicherung für ihre Rechnung zu gewähren. Glaubt dagegen der Verband, Deckung bis zu Mk. 300.— Ausfall ließe sich rechtfertigen, so darf er bis zu dieser Höhe versichern.

b) Der **Verbandsausschuß** ist das oberste Organ. Er besteht:
aus 26 von der Mitgliederversammlung zu wählenden Mitgliedern und ebensovielen Stellvertretern
und
aus 5 von den Zeichnern des Gründungsfonds zu wählenden Mitgliedern und ebensovielen Stellvertretern.

Zählt der Verband mehr als 10000 Mitglieder, so sind von der nächsten Mitgliederversammlung und gleichzeitig von den Anteilscheinbesitzern 52 bzw. 10 Mitglieder und ebensoviele Stellvertreter zu wählen.

Jede Wahl erfolgt auf fünf Jahre. Wählbar sind nur Verbandsmitglieder. Der Verbandsausschuß wählt den Aufsichtsrat, genehmigt die Bilanz samt Gewinnverteilung und beschließt über Änderung der Satzungen und der allgemeinen Versicherungsbedingungen. Die Mitglieder des Verbandsausschusses erhalten Ersatz der Eisenbahnfahrkosten und Mk. 15.— für jeden Tag.

c) Der **Aufsichtsrat** besteht aus mindestens 5 Mitgliedern, die auf die Dauer von je vier Jahren gewählt werden.

Der Aufsichtsrat ist nicht auf aufsichtliche Funktionen beschränkt, sondern nimmt an der Geschäftsführung in weitgehendem Maße teil. Wichtige Verwaltungsbefugnisse sind ihm übertragen, so die Anlegung des Vermögens, die vorläufige Sistierung der Versicherungsleistung, vorläufige Änderungen an den allgemeinen Versicherungsbedingungen.

Die Teilung der Verwaltungsbefugnisse zwischen Aufsichtsrat und Vorstand darf aber nicht zur Ausschaltung des letzteren gerade in den wichtigsten Dingen führen. Daher haben wir als Gegenstück zu der Behandlung der Bilanz, die der Vorstand aufzustellen, der Aufsichtsrat aber zu prüfen und mit seinen Bemerkungen zu versehen hat, bestimmt, daß der Aufsichtsrat zwar über die Anlegung der Gelder beschließt, der Vorstand aber die Anträge zu stellen hat. So führt die Teilung der Befugnisse zur Verdopplung der Verantwortlichkeit.

Diese Arbeitslast macht für den Aufsichtsrat eine feste Vergütung nötig, wenn auch nur in der Höhe von insgesamt Mk. 7000.—. Eine feste Entlohnung hat auch den Vorteil, daß sie es moralisch erleichtert, die Haftung des Aufsichtsrates geltend zu machen.

Außerdem gebühren dem Aufsichtsrat noch 5 Prozent des Jahresüberschusses, aber mit der Einschränkung, daß seine Ge-

samtbezüge mit Einschluß jener Mk. 7000.— Mk. 36 000.— nicht übersteigen dürfen. Gemäß § 35 V.A.G., der in diesem Punkte die Vorschriften des Handelsgesetzbuches verschärft, darf die Aufsichtsratstantieme nur aus dem Überschusse gewährt werden, der verbleibt, nachdem sämtliche Rücklagen und Abschreibungen bewirkt und die den Gründern gebührende Dividende in Abzug gebracht ist. Da nun der gesetzlichen Reserve der gesamte Überschuß so lange zufließt, bis er eine Höhe von einer Million Mark erreicht hat, bzw. der Gründungsfonds zurückerstattet ist, würde der Aufsichtsrat in absehbarer Zeit zu keiner Tantieme gelangen. Um so mehr war es gerechtfertigt, ihm eine feste Vergütung einzuräumen.

Wie bei den anderen Organen des Verbandes, so haben wir auch für den Aufsichtsrat die Geschäftsordnung in allen wichtigen Punkten durch bestimmte Vorschriften zu regeln versucht; auch auf diesem Wege suchten wir die Garantien für gewissenhafte Sachbehandlung zu verstärken.

d) Der **Vorstand** besteht aus einer oder mehreren Personen; die Höchstzahl beträgt drei.

Der Vorstand leitet die Geschäfte und vertritt den Verband gerichtlich und außergerichtlich.

Besteht der Vorstand aus mehreren Personen, so können, wenn nicht der Aufsichtsrat einzelnen Vorstandsmitgliedern die Befugnis erteilt, allein für den Verband zu handeln, rechtsverbindliche Erklärungen nur im Zusammenwirken zweier Vorstandsmitglieder abgegeben werden.

Rechtsverbindlich sind auch die gemeinschaftlichen Erklärungen eines Vorstandsmitglieds und eines Prokuristen oder diejenigen zweier Prokuristen.

Außer diesen notwendigen Organen wird der Verband für Zwecke, die nicht unmittelbar mit dem Versicherungsbetrieb zusammenhängen, aus seinen Mitgliedern Arbeitskommissionen bilden. Ihre Aufgabe wird sein, über Fragen des Kreditschutzes und der Kreditorganisation, insbesondere der Schadensverhütung zu beraten.

8. **Finanzierung** des Verbandes.

A. Einnahmen und Ausgaben.

Von Einnahmen kommen in Betracht:

Vermögenszinsen,

Prämien der Auskunfthaftpflichtversicherung,

Prämien der Kreditversicherung,
Erlös aus versicherten Forderungen, die auf den Verband übergehen,
Zuschüsse der Mitglieder.

Unter den Ausgaben stehen:
Verwaltungskosten,
Schuldzinsen des Gründungsfonds,
Schadenzahlungen,
Rücklagen auf schwebende Schadenfälle,
Prämienübertrag [151]).

B. Fonds und Rücklagen.

a) Der Gründungsfonds zu Mk. 500 000.— zerfällt in 500 Anteile zu je Mk. 1000.—. Je 200 Anteile haben der Allgemeine Deutsche Versicherungsverein a. G. in Stuttgart und die Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft, den Rest Private gezeichnet. Bar einbezahlt sind vorerst 25 Prozent = Mk. 125 000.—, der Rest ist durch eigene Wechsel sichergestellt.

Der barbezahlte Teil des Gründungsfonds hat Anspruch auf 4 Prozent Verzinsung und 2 Prozent Gewinnanteil.

Der Verlust eines Geschäftsjahres ist vom Gründungsfonds abzuschreiben. Die Wiederauffüllung des Fonds dürfte nach dem Gesetz aus **Einnahmen,** also auch aus Nachschüssen oder Umlagen, erfolgen; **wir** gestatten die Auffüllung nur aus **Jahresüberschüssen.**

Die Tilgung (Heimzahlung) des Gründungsfonds dürfte nach dem Gesetz ebenfalls aus **Einnahmen** erfolgen. Be-

[151]) Der Prämienübertrag d. i. Übertragung von vorausbezahlter, noch nicht verdienter Prämie auf das nächste Geschäftsjahr verlangt bei der Eigenart unserer Auskunfthaftpflicht- und Kreditversicherung besondere Regelung. Das Versicherungsjahr kann mit dem ersten Tage eines jeden Monats beginnen, fällt also nicht mit dem Geschäftsjahr des Verbandes d. h. mit dem Kalenderjahr zusammen. Ein kalendermäßig bestimmter Endtermin, bis zu welchem ein Versicherungsanspruch geltend zu machen ist, ließ sich nicht festsetzen. Wenn uns der Versicherungsnehmer vom Verzug des Schuldners rechtzeitig benachrichtigt und bei seinem weiteren Vorgehen unsere Weisungen befolgt, bleibt der Versicherungsschutz bestehen, solange bis entweder die Forderung eingegangen oder der Schuldner zahlungsunfähig geworden ist

ginnen dürften wir die Tilgung schon mit dem sechsten Jahre und sie in demselben Maße fortsetzen, als die gesetzliche Reserve wächst. **Wir** tilgen nur aus **Überschüssen** und lassen die Tilgung erst in dem Zeitpunkt beginnen, in welchem die gesetzliche Reserve einen Bestand von **Mk. 250000.**— erreicht hat.

Die Außenorganisation findet der Verband in der zahlreichen und gutgeschulten Vertreterschaft des Allgemeinen Deutschen Versicherungsvereins bzw. der Mit- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft fertig vor. — Im übrigen erlaubt das Gesetz, die Kosten der Errichtung und ersten Einrichtung auf die ersten fünf Geschäftsjahre zu verteilen. (Der jedesmal verbleibende Rest wird als Aktivum in die Bilanz eingestellt.)

Daher wird der Gründungsfonds für Organisations- und Betriebszwecke nur in beschränktem Maße in Anspruch genommen und seiner Bestimmung als **Garantiefonds** erhalten bleiben.

b) Zu bilden sind zwei ordentliche **Schadenreserven,** eine für die Auskunfthaftpflichtversicherung und eine für die Kreditversicherung. Als außerordentliche Schadenreserve dient der (gesetzliche) Reservefonds.

Die Schadenreserve dient zur Sicherstellung von Versicherungsansprüchen, welche am Schlusse des Rechnungsjahres noch nicht feststehen oder noch nicht beglichen werden können. Schadensrücklagen sind dem laufenden Jahre als Ausgabe zu belasten.

c) Aus den Jahresüberschüssen werden gebildet der gesetzliche **Reservefonds** und, sobald der Gründungsfonds zurückerstattet ist, weitere freiwillige Rücklagen, insbesondere eine Dividendenreserve zu dem Zwecke, Schwankungen in der Höhe der jährlichen Gewinnverteilung unter die Mitglieder auszugleichen.

C. Gewinn und Verlust.

Der **Bruttoüberschuß** eines Jahres ist der Reihe nach zu verwenden, wie folgt:

a) Beträge, die zur Deckung von Verlusten vom Gründungsfonds abgeschrieben waren, sind ihm wieder zu erstatten.

b) Die Zeichner des Gründungsfonds erhalten auf die bare Einlage 2 Prozent Dividende.

c) Dem (gesetzlichen) Reservefonds gebühren zunächst 3 1/2 Prozent seines bisherigen Standes. Solange er weniger als Mk. 250 000.— beträgt, fließt ihm der Rest des Überschusses ganz und von da ab zur Hälfte zu, bis die Reserven auf Mk. 2 000 000.— angewachsen sind.

d) Was die Erfordernisse der Reserven übrig lassen, wird zur Tilgung des Gründungsfonds verwendet. Die Tilgungsquoten werden zunächst an den Solawechseln abgeschrieben.

e) Nach Tilgung des Gründungsfonds dürften freiwillige Rücklagen, insbesondere eine Dividendenreserve bedacht werden.

f) Nun erst kommt die Tantieme des Vorstandes und nach ihr die des Aufsichtsrates zum Zuge.

g) Was vom Überschusse noch übrig ist, wird entweder auf das neue Geschäftsjahr vorgetragen oder ausgeschüttet. Gewinnberechtigt sind nur Mitglieder, deren Kreditversicherung seit Beginn des Geschäftsjahres bestanden hat und bis zum 30. Juni des neuen Jahres weiter besteht. Als Maßstab der Gewinnverteilung dient die Versicherungsprämie.

Ein Verlust ist der Reihe nach zu decken:

a) Durch die Dividenden- und andere freiwillige Reserven.
b) Durch den Reservefonds bis zur Hälfte seines Bestandes.
c) Durch den Gründungsfonds bis zur Hälfte seines Bestandes.
d) Durch Erhebung von Nachschüssen der Mitglieder bis zu je Mk. 10.—.
e) Durch Kürzung der Versicherungsansprüche bis zur Hälfte.

Haben diese Mittel nicht ausgereicht, um den Verlust zu decken, so sind die Fonds Lit. a und d, wieder der Reihe nach, vollends auszuschöpfen und alsdann ein zewiter und letzter Nachschuß von Mk. 10.— zu erheben.

D. Vermögensanlage.

Mindestens ein Fünftel des Verbandsvermögens muß nach den Vorschriften angelegt werden, die für die Prämienreserve der Lebensversicherung gelten (§§ 59 und 60 des V.A.G.).

Die Anlegung der übrigen Bestände **soll** in gleicher Weise erfolgen; doch sind einige Freiheiten gestattet, von denen wir folgende hervorheben:

a) Grundstücke, die gewerblichen Zwecken dienen, dürfen bis zu 4 Prozent beliehen werden.

b) Behufs vorübergehender Anlegung von Geldern ist die Diskontierung reichsbankfähiger Wechsel, jedoch höchstens bis zu 10 Prozent der vorjährigen Prämieneinnahme gestattet.

c) Die Anlegung in Wertpapieren (auch in Hypothekenbank-Pfandbriefen), welche nach Landesrecht zur Anlegung von Mündelgeld zugelassen sind, ist unbeschränkt zulässig; Pfandbriefe deutscher Hypotheken-Aktienbanken, welche von der Reichsbank in erster Klasse beliehen werden, aber der landesgesetzlichen Zulassung entbehren, dürfen nur bis zu einem Zehntel des Verbandsvermögens angekauft werden.

* *
*

9. Mit diesen Vorschriften glauben wir einen **billigen Ausgleich** zwischen den Interessen unserer **Versicherten** und unserer **Gläubiger** geschaffen und den Grund gelegt zu haben zu einer **dauernden** Tätigkeit des Verbandes. Unsere ersten Jahresabschlüsse werden durch Versicherungsleistungen verhältnismäßig höher belastet werden als die folgenden; die Verpflichtung, eine Forderung schon dann zu ersetzen, wenn sie unsicher wird, macht Kapitalaufwendungen früher und in höherem Umfange notwendig, nicht nur an Schadensrücklagen, sondern auch an Schadenszahlungen und Beitreibungskosten für übergegangene Forderungen und Sicherheiten. In die Bilanz können wir diese dubiosen, zum Teil noch dem Versicherungsnehmer gehörenden Forderungen nicht einstellen. Dazu kommt der Entgang an Vermögenszinsen. Aber schon die nächstfolgenden Jahre bringen den Ausgleich, da dann die Forderungserlöse fällig werden.

Bei anderen Versicherungsarten sind tatsächlich nur die Schadensrücklagen Bruttoposten, bei uns auch die Versicherungsleistungen [152]).

[152]) Das Moltsche Projekt von 1905 hatte zur Abwicklung des Jahresgeschäfts eine zweite Gesellschaft vorgesehen; sie sollte mit der ersten im Betriebe alternieren. Aber die Kritik machte nicht mit Unrecht darauf aufmerksam, daß dies zu einer unnötigen Verdoppelung der Verwaltung und des Betriebskapitals führen würde. Auch der Abschluß eines kaufmännischen Betriebes gibt kein zutreffendes Bild des Vermögens, sondern ist nur Gewinnverteilungsbilanz.

Da die höchste Versicherungsleistung des Verbandes pro Kunden (Geschäftsverbindung) und Jahr Mk. **240.—** ist, wird ein Kapital von Mk. 500 000. — zusammen mit Prämienbeständen auch einer weitgreifenden Krise gewachsen sein.

Allein wir mußten Sorge dafür tragen, daß der Verband auch Zeiten schwerster Not und einen allgemeinen Zusammenbruch überstehen könne. Diese Elastizität sichern wir ihm durch die Bestimmung, daß, wenn alle Mittel, auch die Haftungszuschüsse, erschöpft sind, die Versicherungsansprüche gekürzt[153]) werden dürfen. Als vorläufige Maßregel, schon während des Geschäftsjahres, kann der Aufsichtsrat die Sistierung der Versicherungsleistungen verfügen — ein Präventiv gegen die Konkursgefahr. Diese ist, materiell genommen, bei einem Versicherungsverein nicht größer, eher geringer, als bei einer anderen Gesellschaft, aber der § 68 V.A.G. hat dem verantwortlichen Ermessen des Verbandsvorstandes und der Aufsichtsbehörde, ob die Voraussetzungen zum Konkurse vorliegen, einen ziemlich weiten Spielraum gewährt. —

10. Sollte sich die Teilung des Risikos zwischen Verband und Aktiengesellschaft nicht bewähren, so würde es für diesen großen Konzern ein leichtes sein, das Versicherungsgeschäft des Verbandes in sich aufzunehmen. Vom Schicksal des Verbandes ist die Stuttgarter Kreditversicherung nicht abhängig.

Entwickelt sich aber die Versicherung, so kann der Verband seinen Anteil am Geschäft vergrößern, seine Versicherungsleistung, die sich für den Anfang auf einen Prozentsatz aus Mk. 300.— beschränkt, hinaufsetzen.

II.

Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft.

Die 1891 mit zwei Millionen gegründete Gesellschaft hat ihr Grundkapital 1898 auf drei Millionen, 1902 auf fünf Millionen und 1908 auf zehn Millionen erhöht. Einbezahlt sind 25 Prozent,

[153]) Ein interessantes Vorbild hat diese „vorläufige Kürzung“ bei der „Entschädigungsgesellschaft bayerischer Arbeitgeber“.

der Rest ist durch eigene Wechsel sichergestellt und die Aktien sind vinkuliert. Das vortrefflich geleitete Institut hat von Anfang an 10 Prozent Dividende verteilt.

Von den ersten Mk. 300.— des Kreditrisikos ist die Gesellschaft entlastet; im übrigen geht es auf ihre Rechnung.

Für eine Krisenversicherung ist aber die **Atomisierung** des Risikos zwingende Pflicht. Daher behält die Gesellschaft von ihrem Bestand an Kreditversicherungen vorerst nur ein Zehntel und gibt neun Zehntel bei sieben anderen Gesellschaften in Rückdeckung. Diese Rückversicherer sind alle erster Qualität; unter ihnen ist das größte deutsche Rückversicherungsinstitut.

Es liegt auf der Hand, daß der Prämiengewinn aus dem einen Zehntel, welches die Stuttgarter Gesellschaft behält, nicht groß sein kann; aber dafür ist von Anfang an ein großes, von mächtigen Schultern getragenes Versicherungsgeschäft möglich und die Ansprüche der Versicherten sind nach menschlicher Voraussicht absolut sichergestellt. Und darauf kommt es an.

Wenn sich das Versicherungsgeschäft günstig entwickelt, läßt sich der Kreis der Rückversicherer leicht erweitern und gleichzeitig die Quote erhöhen.

Schlußwort.

1. Unsere Bestimmungen über Versicherungsleistung und Prämie, Organisation und Finanzierung dürften allen billigen Ansprüchen genügen, die man an den Geschäftsplan einer neuen Versicherung, zumal einer problematischen Wirtschaftsversicherung, stellen darf.

Außer Molt und v. Liebig hat vielleicht niemand die Notwendigkeiten der Kreditversicherung so scharf erkannt als Schimmelpfeng; aber gerade er glaubte ihr die Zukunft absprechen zu müssen. Daß man mit der Versicherung des Kunden bzw. der einzelnen Forderung auf dem richtigen Weg ist, und daß es möglich sein muß, für jeden einzelnen Fall das Risiko richtig zu schätzen, hat Schimmelpfeng, der Leiter eines großen und bewährten Auskunftsinstitutes, zugegeben, aber er hat es für unmöglich erklärt[154]):

> *„Allgemeine Normen aufzustellen, welche einigermaßen nach außen hin die Stelle eines greifbaren Programms vertreten können, und nach welchen den Angestellten einer Kreditversicherungsbank überlassen werden dürfte, diejenigen Entscheidungen zu treffen, durch welche Millionen über Millionen fremden Vermögens engagiert werden. Noch weniger erscheine es natürlich möglich, diejenigen Gesichtspunkte maßgebend zu formulieren, nach welchen in kritischen Zeiten zu verfahren ist, damit die Versicherungsgesellschaft gerade dann den an sie gestellten höheren Anforderungen gerecht werde, ohne durch übertriebene Vorsicht die Beunruhigung zu vergrößern oder durch zu große Sorglosigkeit den eigenen Ruin herbeizuführen."*

Das sind übertriebene Vorstellungen.

Verlangt man etwa von der Reichsbank, daß sie ein Programm für große, mittlere und kleine Krisen aufstelle, nach dem die Filialleiter das Jahr über zu handeln hätten? —

---

[154]) a. a. O. S. 26.

Jede Versicherung empfängt das Gesetz von ihrem Gegenstand; kein Risiko ist so vielseitig, veränderlich und subjektiv wie der Kredit.

2. Von dem Geschäftsplan einer Versicherung darf man zweierlei verlangen:

Das eine, und zwar die Hauptsache, ist gemäß § 4 V.A.G., „die Verhältnisse klar zu legen, aus denen sich die dauernde Erfüllbarkeit der künftigen Verpflichtungen des Unternehmens ergeben soll". — Diesen Nachweis haben wir redlich geführt.

Das zweite ist, ob die Mittel, mit denen wir den Betrieb beginnen, ausreichen und ob das Kapital, welches Verband und Mit und Rück daran setzen, in Gefahr ist.

Ältere Gesellschaften, besonders amerikanische, sind daran zugrunde gegangen, daß die Kreditversicherung ihr einziger Geschäftszweck war und daß für ihn eine kostspielige Organisation neu geschaffen werden mußte. Das investierte Kapital drängte zur Arbeit, zu einer forcierten Anwerbung. Dafür suchte man dann eine theoretische Rechtfertigung in dem Satze, das Wesen der Versicherung verlange einen „planmäßigen Großbetrieb".

Diese Gefahr besteht weder bei der Mit und Rück, noch beim Verband.

Bei der Mit und Rück ist das mit 25 Prozent einberufene Aktienkapital durch eine ganze Reihe aufblühender Schadenversicherungen beschäftigt; die übrigen 75 Prozent ihres Grundkapitales wird sie nur allmählich in dem Verhältnis einfordern, in welchem sich ihre alten Versicherungszweige und die Kreditversicherung entwickeln.

Beim Verband sind vier Fünftel des Kapitals von zwei Gesellschaften gezeichnet, in deren Budget Mk. 200000.— eine kleine Ziffer bedeutet. Der Rest ist von nächsten Freunden und Interessenten gezeichnet und überzeichnet. Den Geldmarkt nehmen wir also nicht in Anspruch.

Nennenswerte Organisationskosten erwachsen weder der Mit und Rück noch dem Verbande. Daher bleibt das Kapital intakt für den eigentlichen Versicherungs-

betrieb. In dem Maße, als dieser sich entwickelt, wird der Verband weitere Teile seines Grundkapitals einberufen. Soweit das einberufene Kapital nicht im Betrieb arbeitet, verzinst es sich von selbst.

Nichts zwingt uns, den Betrieb zu forcieren; vorsichtig gehen wir an die neue und große Aufgabe heran. Dabei eröffnen sich uns drei Wege:

Das Geschäft der nächsten Umgebung von Stuttgart, bei dem wir uns auf unsere eigene, unmittelbare Beobachtung verlassen können.

Das durch zuverlässige Auskünfte empfohlene und kaufmännisch geprüfte Ferngeschäft.

Versicherungen, bei denen Interessentenverbände moralische oder auch rechtliche Gewähr übernehmen.

3. Zwar dringt unter dem Einflusse der sozialen Versicherungsgesetzgebung und der Rechtsprechung auch in der Privatversicherung die **Fürsorgetendenz** immer stärker vor. Auf dem Wege zur Vereinheitlichung und Verbilligung, zur „Einheitsversicherung“ und „Universaldeckung“, der „Objektversicherung“ an Stelle der Gefahrenversicherung kommen kaufmännische Erwägungen vielleicht nicht mehr so zu Wort, wie es nötig wäre. Bis auf wenige Reste ist die Privatversicherung unter materielle Aufsicht des Reichs gekommen; große Stücke bröckeln ab an Kommunen und Interessentenverbände, und die großen Versicherungen reifen der Verstaatlichung entgegen.

Dafür erschließen große Unternehmer, wie C. G. Molt einer gewesen ist, der Versicherung neue Gebiete. Und neuen Versuchen, besonders wenn sie sozialpolitischen Nutzen versprechen, hat das Kaiserliche Aufsichtsamt von jeher die nötige Freiheit gelassen. So hat es eine Versicherung gegen Stellenlosigkeit mit dem Bemerken genehmigt: „Es glaube diesem ersten Versuche, das Risiko versicherungsmäßig zu erfassen, nicht entgegentreten zu sollen; es werde auch auf diesem Gebiete die praktische Erfahrung die beste Lehrmeisterin sein.“ — Das dürfen wir auch für uns in Anspruch nehmen.

Die zahlreichen Beschränkungen der Vertragsfreiheit, die das Reichsgesetz über den Versicherungsvertrag eingeführt hat, gelten für die Kreditversicherung nur insoweit, als unsere Bedingungen sie gelten lassen. Von dieser Freiheit haben wir nirgends zum Schaden des Versicherungsnehmers Gebrauch gemacht, aber diese Freiheit ist notwendig.

Auf dem richtigen Wege glauben wir zu sein; aber aus Erfahrungen und von der Kritik werden wir gerne lernen.



Versicherungs-Bedingungen.

Allgemeine Bedingungen
für die
Auskunfthaftpflichtversicherung.

§ 1. Gegenstand der Versicherung.

Der Deutsche Kreditversicherungsverband*) gewährt nach Maßgabe der folgenden Bedingungen Vers.schutz[1]) für den Fall, daß der Vers.nehmer wegen einer von ihm dem Verband oder der Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft während der Dauer des Vers.vertrags erteilten Kreditauskunft für den Schaden eines Dritten verantwortlich gemacht wird.

Die Versicherung umfaßt sowohl die Abwehr unbegründeter, als die Befriedigung begründeter Ansprüche.

§ 2. Umfang der Versicherung.

I. Die Versicherung schützt auch die Vertreter und Beauftragten des Vers.nehmers. Die Ausübung der Rechte aus dem Vers.vertrag ist ausschließlich Sache des Vers.nehmers; die Verfügung über den Vers.anspruch steht den Vertretern und Beauftragten des Vers.nehmers auch dann nicht zu, wenn sie im Besitz des Vers.scheins sind. Für die Erfüllung der Obliegenheiten bleibt der Vers.nehmer in allen Fällen verantwortlich.

II. Ausgeschlossen sind:

1. Ansprüche, welche auf eine bewußt wahrheitswidrige Auskunft des Vers.nehmers gestützt werden.

2. Ansprüche, soweit sie (auf Grund Vertrags oder besonderer Zusage) über den Umfang der gesetzlichen Haftpflicht hinausgehen.

§ 3. Leistungen des Verbands.

1. Der Verband ersetzt dem Vers.nehmer diejenigen Summen, welche dieser auf Grund eines richterlichen Urteils (auch eines Strafurteils, soweit es auf Buße im Sinne des § 188 des Strafgesetzbuchs lautet), oder eines vom Verband genehmigten Vergleichs oder Anerkenntnisses zu bezahlen ist.

2. Im Falle eines Prozesses zwischen dem Geschädigten und dem Vers.nehmer übernimmt der Verband die dem Vers.nehmer erwachsenden notwendigen Kosten.

§ 4. Dauer des Vertrags.

Der Vertrag wird auf fünf Jahre geschlossen; die auf diesen Zeitraum vorauszuzahlende Prämie von fünf Mark gebührt dem Verband auch bei vorzeitiger Beendigung des Vers.verhältnisses.

---

*) Fernerhin kurz als „Verband“ bezeichnet.

[1]) Vers. = Versicherungs.

Dem Vers.nehmer wird jeweils spätestens zwei Wochen vor Ablauf der Versicherung eine Prolongationsrechnung vorgezeigt; löst er sie ein, so ist die Versicherung um fünf Jahre verlängert. Wird die Prolongationsrechnung nicht rechtzeitig vorgezeigt, so erstreckt sich der Vers.schutz mindestens bis zu deren Vorzeigung, es sei denn, daß die Prolongation schon vorher abgelehnt worden ist.

§ 5. **Bestimmungen für den Vers.fall.**

Beim Eintritt eines Vers.falls (§ 1) ist der Vers.nehmer verpflichtet, dem Verband unverzüglich Anzeige zu erstatten und alles zu tun, was zur Aufklärung des Tatbestands und zur Minderung des Schadens dienen kann; er hat hierbei die Weisungen des Verbands zu befolgen.

Bei vorsätzlicher oder grobfahrlässiger Verletzung dieser Vorschriften verliert der Vers.nehmer den Vers.anspruch.

§ 6. **Anzeigen und Erklärungen.**

Die Agenten des Verbands sind nicht befugt, Anzeigen und Erklärungen, welche ein bestehendes Vers.verhältnis betreffen, vom Vers.-nehmer entgegenzunehmen; dagegen sind solche Anzeigen und Erklärungen des Vers.nehmers wirksam, mögen sie dem Verband oder der Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft zugegangen sein.

Allgemeine Bedingungen
für die
Kreditversicherung.

A. Bei dem Deutschen Kreditversicherungsverband*):

§ 1. Gegenstand der Versicherung.

I. Der Verband leistet nach Maßgabe der folgenden Bedingungen Ersatz des Ausfalls, den der Vers.nehmer[1]) durch die Zahlungsunfähigkeit des im Vers.schein bezeichneten Schuldners erleidet.

1. Ausfall im Sinne der Bedingungen ist die Differenz zwischen dem, was der Vers.nehmer bei Eintritt der Fälligkeit der Schuld zu fordern hatte, und dem, was er auf seine Forderung erhalten hat.

2. Zahlungsunfähigkeit im Sinne der Bedingungen liegt vor, wenn

a) das Konkursverfahren gegen den Schuldner eröffnet oder der Antrag auf Konkurseröffnung wegen Massemangels abgelehnt wird,

b) der Schuldner sich wegen eines außergerichtlichen Nachlaßvergleichs oder Stundungsvertrags an seine Gläubiger wendet,

c) die Fahrnispfändung nicht zur vollständigen Befriedigung des Vers.nehmers geführt hat oder dieser glaubhaft macht, daß eine Pfändung erfolglos wäre,

d) der Schuldner seinen Wohnsitz ins Ausland verlegt hat oder mit unbekanntem Aufenthalt abwesend ist.

Soweit der Vers.nehmer durch Mobiliarpfand, Zurückbehaltung oder Aufrechnung Befriedigung erlangen kann, gilt der Schuldner nicht als zahlungsunfähig.

II. Die Versicherung wird in der Regel nur gewährt für Forderungen, bei denen die policemäßige Zahlungsfrist (§ 3 Ziffer 3 c) nicht mehr als sechs Monate beträgt, und für Schuldner, welche ihren Wohnsitz oder eine gewerbliche Niederlassung im Inlande haben.

§ 2. Leistung. Gefahrenklassen.

1. Der Höchstbetrag des Ausfalls, welcher der Leistung des Verbands zugrunde gelegt wird, ist auf **dreihundert Mark** für jede Versicherung (§ 3)[2]) festgesetzt.

2. Der Schuldner wird einer bestimmten Gefahrenklasse zugeteilt. Der Verband ersetzt bei den Schuldnern der

Gefahrenklasse 1	. . . .	80 Prozent
„ 2	. . . .	70 „
„ 3	. . . .	60 „
„ 4	. . . .	50 „
„ 5	. . . .	40 „
„ 6	. . . .	30 „

aus dem Ausfall, höchstens aus 300 Mark.

Außerdem ist eine Vorzugsklasse mit 90prozentigem Ersatz vorgesehen.

*) Fernerhin kurz als „Verband“ bezeichnet.
[1]) Vers. = Versicherungs.
[2]) Auch die Prämie ist für jede Versicherung gleich, ihr Betrag ist in den Antragsformularen angegeben. Vorgesehen sind vorerst 6 Mark jährlich.

§ 3. Abschluß des Vertrags.

1. Versicherung und Prolongation werden nur den Mitgliedern des Verbands gewährt; die Mitgliedschaft bei diesem wird nur durch Abschluß einer Auskunfthaftpflichtversicherung erworben.

2. Der Antrag auf Versicherung ist schriftlich zu stellen; der Antragsteller, welcher für die Richtigkeit der hierbei abgegebenen Erklärungen verantwortlich ist, bleibt an seinen Antrag einen Monat seit der Unterzeichnung gebunden. Der Verband kann den Antrag ablehnen.

3. In dem Antrag sind insbesondere anzugeben:

a) Name, Wohnort, Stand und Gewerbe des Schuldners,

b) die Art (Rechtsgrund) der zu versichernden Forderungen[1]),

c) die „policemäßige Zahlungsfrist“, d. h. derjenige nach vollen Monaten zu bemessende Zeitraum, welcher nach der Bestimmung des Antragstellers zwischen der Entstehung und dem Eintritt der Fälligkeit der in die Versicherung einzubeziehenden Forderungen äußersten Falls liegen soll[2]),

d) alle einzelnen, zur Zeit der Antragstellung bereits entstandenen Forderungen,

e) alles, was dem Vers.nehmer von den geschäftlichen Verhältnissen des Schuldners und von sonstigen für dessen Kreditwürdigkeit erheblichen Umständen bekannt ist.

4. Im Falle der Annahme des Antrags wird dem Vers.nehmer ein Vers.schein ausgehändigt. Dieser enthält eine Abschrift des Antrags und die Festsetzung der policemäßigen Zahlungsfrist, der Gefahrenklasse, welcher der Schuldner zugeteilt wird, und der Arten von Forderungen, auf die der Vertrag sich erstreckt; ob und inwieweit für einzelne Arten von Forderungen besondere Vers.scheine auszustellen sind, bestimmt der Verband von Fall zu Fall.

Inhalt und Umfang des Vertrags bestimmen sich ausschließlich nach dem Vers.schein, seinen Beilagen und Nachträgen; der Inhalt des Vers.scheins gilt, auch wenn er von den Anträgen und sonstigen Erklärungen des Vers.nehmers abweicht, als genehmigt, sofern nicht der Vers.nehmer innerhalb eines Monats, nachdem er den Vers.schein erhalten hat und auf die Abweichungen hingewiesen worden ist, gegen dessen Richtigkeit Widerspruch erhoben hat.

§ 4. Umfang der Versicherung.

I. Der Vers.schutz tritt mit Einlösung des Vers.scheins in Kraft und erstreckt sich, unbeschadet der Bestimmungen der Ziffer II, ohne weiteres auf

1. die gemäß § 3 Ziffer 3 d angegebenen Forderungen, soweit sie bei Stellung des Antrags noch nicht fällig waren,

2. die von der Stellung des Antrags ab bis zur Beendigung der Versicherung (§ 5) entstehenden Forderungen.

Bei gegenseitigen Verträgen gilt die Forderung als entstanden, wenn die dem Vers.nehmer obliegende Leistung bewirkt und angenommen ist, bei Schuldverhältnissen mit wiederkehrenden Leistungen jeweils dann, wenn der Vers.nehmer die Leistung vom Schuldner verlangen kann.

II. 1. Der Vers.schutz erstreckt sich nicht

a) auf Forderungen anderer Art als im Antrag (§ 3 Ziffer 3 b) angegeben ist,

b) auf Forderungen, welche erst nach Ablauf der policemäßigen Zahlungsfrist fällig werden,

---

[1]) Waren-, Mietzins-, Darlehens- und andere Forderungen.

[2]) Die policemäßige Zahlungsfrist kann für verschiedene Gruppen von Forderungen verschieden bestimmt werden.

c) auf Forderungen aus Verträgen, welche nicht zwischen dem Vers.-nehmer und dem im Vers.schein bezeichneten Schuldner abgeschlossen worden sind.

Bei Forderungen ohne bestimmten Fälligkeitstermin ist es Sache des Vers.nehmers, den Eintritt der Fälligkeit innerhalb der policemäßigen Zahlungsfrist herbeizuführen.

2. Kredite, welche dem Schuldner gewährt werden, nachdem er zahlungsunfähig (§ 1 Ziffer I, 2) geworden oder mit einer versicherten Verbindlichkeit einen Monat oder länger in Verzug gekommen oder nachdem das Deutsche Reich in einen Krieg verwickelt worden ist, sind, sofern nicht der Verband die Fortsetzung der Geschäftsverbindung ausdrücklich gebilligt hat, von der Versicherung ausgeschlossen. Die Haftung des Verbands für die schon entstandenen Forderungen bleibt bestehen (§ 4 Ziffer I).

III. Auf Antrag kann der Schuldner auch während der Vers.dauer einer Gefahrenklasse mit höherer Entschädigungsquote zugeteilt werden.

Tritt nach Abschluß des Vers.vertrags in den Vermögensverhältnissen des Schuldners eine Verschlechterung ein oder stellt sich heraus, daß diese Verhältnisse schon zur Zeit des Vertragsschlusses schlechter waren, als damals angenommen wurde, so kann der Verband dem Vers.-nehmer durch eingeschriebenen Brief unter Einhaltung einer zweiwöchigen Frist einen Zeitpunkt bezeichnen, von dem ab die etwa weiter entstehenden Forderungen entweder einer Gefahrenklasse mit niedrigerer Entschädigungsquote zugeteilt oder gesperrt, d. h. von der Versicherung ausgeschlossen sind; lehnt es der Vers.nehmer ab, sich der ersteren Maßregel zu unterwerfen, so tritt mit dem bezeichneten Zeitpunkt die Sperre in Kraft. Die Aufhebung der Sperre bleibt besonderer Vereinbarung vorbehalten.

§ 5. Dauer der Versicherung.

1. Die Versicherung wird auf einen Zeitraum geschlossen, der um die policemäßige Zahlungsfrist kürzer ist als zwölf Monate; derselbe ist von dem auf den Eingang des Antrags beim Verband folgenden Monatsersten ab zu rechnen. Die Prolongation erfolgt stets auf ein volles Jahr.

2. Die Prolongation erfolgt dadurch, daß der Vers.nehmer die Prämie für ein weiteres Jahr bezahlt. Der Verband ist verpflichtet, dem Vers.-nehmer vor Ablauf des Vertrags eine Prolongationsrechnung vorzuzeigen, es sei denn, daß die Prolongation ausdrücklich abgelehnt oder die Mitgliedschaft des Vers.nehmers beim Verband beendigt oder Zahlungsunfähigkeit des Schuldners eingetreten oder die weitere Kreditgewährung gemäß § 4 Ziffer III Absatz 2 gesperrt worden ist. Insolange der Verband seiner Verpflichtung zur Vorzeigung der Prolongationsrechnung nicht nachkommt, bleibt der Vers.schutz (§ 4 Ziffer I) auch über den Ablauf des Vertrags hinaus bestehen.

§ 6. Pflichten des Vers.nehmers.

1. Der Vers.nehmer ist verpflichtet, von allen für die Kreditwürdigkeit des Schuldners ungünstigen Umständen, insbesondere von geschäftlichen Verlusten und von gerichtlichem Vorgehen anderer Gläubiger, ferner vom Tode des Schuldners oder anderer für eine versicherte Forderung haftender Personen unverzüglich dem Verbande Nachricht zu geben.

2. Der Vers.nehmer ist verpflichtet, jederzeit, auch vor Eintritt der Fälligkeit, Vollzahlungen und Teilzahlungen sowie Sicherstellungen, Bürgschaften usw., die ihm vom Schuldner angeboten werden, anzunehmen und dem Verbande hiervon Mitteilung zu machen.

3. Der Vers.nehmer ist nicht berechtigt, ohne Zustimmung des Verbands

a) dem Schuldner Stundung zu gewähren,

b) ein zur Sicherung seines Guthabens dienendes Recht aufzugeben,
c) seinen Ausfall oder sein Eigenrisiko (§ 2 Ziffer 2) anderweitig zu versichern.

§ 7. Vers.fall. Anzeige- und Beitreibungspflicht.

I. 1. Kommt der Schuldner in Verzug, so muß der Vers.nehmer dem Verband binnen zwei Wochen Anzeige erstatten und, sobald der Verzug einen Monat dauert, eine weitere Mitteilung durch eingeschriebenen Brief machen.

2. Innerhalb einer weiteren Woche muß der Vers.nehmer, falls nicht der Verband sich ausdrücklich mit weiterer Stundung einverstanden erklärt, gerichtliches Vorgehen gegen den Schuldner veranlassen und alle Maßnahmen, welche nach pflichtmäßigem Ermessen zur raschen und erfolgreichen Beitreibung des Guthabens dienlich erscheinen, ohne Unterbrechung durchführen. An den notwendigen Beitreibungskosten beteiligt sich der Verband im Verhältnis der von ihm zu übernehmenden Quote zur beizutreibenden Summe.

3. Haftet der Schuldner wechselmäßig oder auf Grund einer vollstreckbaren Urkunde, so ist unverzüglich nach Eintritt der Fälligkeit vorzugehen.

4. Hat der Schuldner seinen Wohnsitz ins Ausland verlegt, so hat der Vers.nehmer lediglich nachzuweisen, daß der Schuldner erfolglos durch eingeschriebenen Brief gemahnt ist. Ist dessen Aufenthalt nicht zu ermitteln, so entfällt auch diese Obliegenheit.

II. Der Vers.nehmer hat die Weisungen des Verbands zu befolgen; dies gilt auch für die Verwertung von Sachen, an welchen dem Vers.-nehmer ein Pfand- oder Zurückbehaltungsrecht zusteht. Der Verband kann mit Rücksicht auf die besonderen Umstände eines Falls unter Abweichung von den Bestimmungen Ziffer I, 1 und 2 strengeres Vorgehen verlangen.

III. Die Vorschriften Ziffer I und II finden sinngemäße Anwendung bezüglich derjenigen Personen, welche außer dem im Vers.schein bezeichneten Schuldner haften.

§ 8. Verletzung der Obliegenheiten des Vers.nehmers.

Wird eine Vorschrift der §§ 6 und 7 von dem Vers.nehmer, seinem Vertreter, Rechtsnachfolger oder einem mit der Erfüllung der Obliegenheit Beauftragten verletzt, so wird der Verband von der Verpflichtung zur Leistung frei, es sei denn, daß weder dem Vers.nehmer noch den eben genannten anderen Personen unter den gegebenen Umständen die Einhaltung der Vorschrift zugemutet werden konnte oder daß die Verletzung der Vorschrift nichts geschadet hat; für den Fall des § 6 Ziffer 3c ist nur der erstere Nachweis zugelassen.

§ 9. Befriedigung des Vers.anspruchs. Rechtsübergang.

Die dem Verband im Vers.fall obliegende Leistung ist spätestens zwei Wochen, nachdem der Rechtsbestand der Forderungen, die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners und die Höhe des Ausfalls nachgewiesen ist, zu bewirken.

Soweit der Verband den Ausfall ersetzt, gehen die Forderungen des Vers.nehmers gegen den Schuldner und alle Ansprüche, welche dem Vers.nehmer auf Ersatz des Ausfalls gegen Dritte zustehen, auf den Verband über. Der Vers.nehmer muß auf Verlangen des Verbands diesem eine öffentlich beglaubigte Abtretungsurkunde ausstellen und dem Schuldner sowie den Dritten den Uebergang schriftlich anzeigen.

§ 10. **Abtretungsverbot.**

Der Vers.anspruch kann vor der Feststellung durch rechtskräftiges Urteil, Anerkenntnis oder unwiderruflichen Vergleich nur mit Genehmigung des Verbands abgetreten oder verpfändet werden.

§ 11. **Anzeigen und Erklärungen.**

Die Agenten des Verbands sind nicht befugt, Anzeigen und Erklärungen, welche ein bestehendes Vers.verhältnis betreffen, vom Vers.-nehmer entgegenzunehmen; dagegen sind solche Anzeigen und Erklärungen des Vers.nehmers wirksam, mögen sie dem Verband oder der Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft zugegangen sein.

B. Bei der Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft*):

Art. I. Der von der Mit und Rück gebotenen Kreditversicherung für Ausfälle von **mehr als dreihundert Mark** werden die vorstehenden Bestimmungen zugrunde gelegt mit der Maßgabe, daß durchweg, abgesehen von § 11 zweitletzte Linie, statt „Verband“ zu setzen ist „Mit und Rück“, und weiter mit nachstehenden Ausnahmen.

Art. II. An Stelle des § 2 treten folgende Bestimmungen:

1. Der Höchstbetrag des Ausfalls, welcher der Leistung der Mit und Rück zugrunde zu legen ist, wird für jede Versicherung im Vers.-schein besonders festgesetzt (Ausfallhöchstbetrag)[1].

2. Aus dem Ausfall, höchstens aus dem Ausfallhöchstbetrag, abzüglich 300 Mark, ersetzt die Mit und Rück denjenigen Prozentsatz, welchen der Verband aus den bei ihm versicherten 300 Mark zu ersetzen hat.

Art. III. § 3 Ziffer 1 wird durch folgende Bestimmung ersetzt:

Versicherung und Prolongation werden nur solange gewährt, als beim Verband der Ausfall bis zu 300 Mark versichert und eine Prolongation nicht abgelehnt ist.

Art. IV. Zu § 4 Ziffer III. Im Falle der Sperre gebührt der Mit und Rück die Prämie bis zum Schlusse des Kalenderquartals, in welchem die Sperre in Wirksamkeit tritt. Der etwa bezahlte Mehrbetrag wird dem Vers.nehmer unter Abzug einer Geschäftsgebühr von 25 Prozent erstattet.

Art. V. Die Versicherung endigt mit der beim Verband laufenden Kreditversicherung.

---

*) Fernerhin kurz als „Mit und Rück“ bezeichnet.
[1]) Die Prämie wird für jeden Einzelfall besonders festgesetzt.

Deutscher Kreditversicherungsverband a. G. in Stuttgart
und
Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft.

Kreditversicherung.

Nr. .... Versicherungsschein Nr. ....
des Verbands. der Aktiengesellschaft.

Der **Deutsche Kreditversicherungsverband a. G.** und die **Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft** gewähren hiermit de...

....

....

auf Grund der in Abschrift beigehefteten Anträge vom ......ten ...... 191 .. und Versicherungsbedingungen

Kreditversicherung

gegen den Ausfall, den der Versicherungsnehmer durch die Zahlungsunfähigkeit

de ....

.... erleidet.

Die policemäßige Zahlungsfrist beträgt ...... Monate; der Schuldner wird der Gefahrenklasse Nr. .... (........ prozentiger Ersatz) zugeteilt; der Versicherungsvertrag erstreckt sich auf Forderungen aus ....; der Leistung der **Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft** wird als Ausfallhöchstbetrag die Summe von Mk. .... zugrunde gelegt.

Die Versicherung beginnt mit Einlösung des Versicherungsscheins und endigt am ......ten .... 191 .. mittags 12 Uhr.

Stuttgart, den ......ten .... 191 ..

Deutscher Kreditversicherungsverband a. G. **Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft**

Revidiert durch: *Revidiert durch:*

Der Versicherungsnehmer kann gegen Erstattung der Kosten jederzeit Abschriften der Erklärungen fordern, die er mit Bezug auf den Vertrag abgegeben hat.

Allgemeine Bedingungen
für die
Versicherung gegen Verluste aus einzelnen Forderungen.

---

§ 1. Gegenstand der Versicherung.

I. Die Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-Aktiengesellschaft*) leistet nach Maßgabe der folgenden Bedingungen Ersatz des Ausfalls, den der Vers.nehmer[1]) durch die Uneinbringlichkeit der im Vers.schein bezeichneten Forderung erleidet.

1. Ausfall im Sinne der Bedingungen ist die Differenz zwischen dem, was der Vers.nehmer bei Eintritt der Fälligkeit der Forderung zu verlangen hatte, und dem, was er darauf erhalten hat.

2. Uneinbringlichkeit im Sinne der Bedingungen liegt vor, wenn nach Eintritt der Fälligkeit der Forderung

a) das Konkursverfahren gegen den Schuldner eröffnet oder der Antrag auf Konkurseröffnung wegen Massemangels abgelehnt und der Eröffnungs- oder Ablehnungsbeschluß rechtskräftig wird,

b) der Schuldner versucht, von seinen Gläubigern einen außergerichtlichen Nachlaßvergleich oder einen Stundungsvertrag zu erlangen,

c) die Fahrnispfändung nicht zur vollständigen Befriedigung des Vers.nehmers führt oder dieser glaubhaft macht, daß eine Pfändung erfolglos wäre,

d) der Schuldner seinen Wohnsitz ins Ausland verlegt.

Uneinbringlichkeit liegt auch vor, wenn die Forderung fällig wird, während der Schuldner im Konkurs oder mit unbekanntem Aufenthalt abwesend ist.

Haften mehrere für die versicherte Forderung, so muß bei jedem eine der Voraussetzungen lit. a bis d vorliegen. Soweit sich der Vers.-nehmer aus einer beweglichen Sache, an welcher ihm ein Pfand- oder Zurückbehaltungsrecht zusteht, oder durch Aufrechnung befriedigen, der Schuldner mit einer Einrede oder durch Anfechtung des der Forderung zugrunde liegenden Rechtsgeschäft verteidigen kann, gilt die Forderung nicht als uneinbringlich, mag auch von dem angeführten Rechtsbehelfe kein Gebrauch gemacht werden.

II. Die Versicherung wird in der Regel nur für Schuldner gewährt, welche ihren Wohnsitz oder eine gewerbliche Niederlassung im Inlande haben.

§ 2. Leistung.

1. Der Höchstbetrag des Ausfalls, welcher der Leistung der Gesellschaft zugrunde zu legen ist (Ausfallhöchstbetrag), und der Prozentsatz, mit welchem sich die Gesellschaft an dem Ausfall beteiligt, werden für jede Versicherung besonders festgesetzt.

2. Aus dem Ausfall, höchstens aus dem Ausfallhöchstbetrag, erstattet die Gesellschaft den festgesetzten Prozentsatz.

---

*) Fernerhin kurz als „Gesellschaft“ bezeichnet.
[1]) Vers. = Versicherungs.

§ 3. Abschluß des Vertrags.

1. Der Antrag auf Versicherung ist schriftlich zu stellen; der Antragsteller, welcher für die Richtigkeit der hierbei abgegebenen Erklärungen verantwortlich ist, bleibt an seinen Antrag einen Monat seit der Unterzeichnung gebunden.

2. Im Falle der Annahme des Antrags wird dem Vers.nehmer ein Vers.schein ausgehändigt. Dieser enthält eine Abschrift des Antrags sowie die Festsetzung des Ausfallhöchstbetrags und des Prozentsatzes, mit welchem sich die Gesellschaft an dem Ausfall beteiligt. Für jede einzelne Forderung wird ein besonderer Vers.schein ausgestellt.

Inhalt und Umfang des Vertrags bestimmen sich ausschließlich nach dem Vers.schein, seinen Beilagen und Nachträgen; der Inhalt des Vers.-scheins gilt, auch wenn er von den Anträgen und sonstigen Erklärungen des Vers.nehmers abweicht, als genehmigt, sofern nicht der Vers.nehmer innerhalb eines Monats, nachdem er den Vers.schein erhalten hat und auf die Abweichungen hingewiesen worden ist, gegen dessen Richtigkeit Widerspruch erhoben hat.

§ 4. Dauer und Umfang der Versicherung.

1. Steht für eine zu versichernde Forderung der Fälligkeitstermin von vornherein fest, so überdauert die Versicherung diesen Termin um drei Monate; im übrigen wird die Dauer der Versicherung von Fall zu Fall festgesetzt. Die Versicherung beginnt, unbeschadet der Bestimmung Ziffer 2, an dem auf den Eingang des Antrags bei der Gesellschaft folgenden Monatsersten. Prolongation erfolgt nur, wenn der Vers.nehmer sie beantragt; die Gesellschaft kann den Antrag ablehnen.

2. Der Vers.schutz tritt, sofern nicht im Vers.schein ein späterer Zeitpunkt bezeichnet ist, mit dessen Einlösung in Kraft. Die Einlösung erfolgt durch Zahlung der Prämie[1]) und der im Antrag bezeichneten Kosten (Aufnahmegebühr) nebst etwaigen Stempelgebühren.

3. Der Vers.schutz umfaßt jeden von seinem Beginne bis zum Ablauf der Versicherung eintretenden Vers.fall. Ein Vers.fall liegt vor, wenn der Schuldner mit Hauptsumme oder Zinsen ganz oder teilweise in Verzug geraten oder die versicherte Forderung uneinbringlich geworden ist (§ 1 Ziffer I, 2).

4. Durch ein Rechtsgeschäft, welches der Schuldner nach dem Abschluß des Vers.vertrags vornimmt, wird die Verpflichtung der Gesellschaft nicht erweitert.

Die Gesellschaft wird von der Verpflichtung zur Leistung frei, soweit auf Grund eines ohne ihre Zustimmung vorgenommenen Rechtsgeschäfts an Stelle derjenigen Personen, welche bei Abschluß des Vers.-vertrags für die versicherte Forderung hafteten, andere treten. Der Gesellschaft gebührt die Prämie bis zum Schluß des Kalendervierteljahrs, in welchem sich der Wechsel vollzieht; der etwa bezahlte Mehrbetrag wird dem Vers.nehmer unter Abzug einer Geschäftsgebühr von 25 Prozent der Prämie für das laufende Vers.jahr zurückerstattet.

§ 5. Pflichten des Vers.nehmers.

1. Der Vers.nehmer ist verpflichtet, von allen für die Kreditwürdigkeit des Schuldners und die Einbringlichkeit der versicherten Forderung ungünstigen Umständen, insbesondere von geschäftlichen Verlusten und von gerichtlichem Vorgehen anderer Gläubiger, ferner vom Tode des Schuldners oder anderer für die Forderung haftender Personen sofort nach erlangter Kenntnis der Gesellschaft Nachricht zu geben.

---

[1]) Die Prämie wird für jeden Einzelfall besonders festgesetzt.

2. Der Vers.nehmer ist verpflichtet, jederzeit, auch vor Eintritt der Fälligkeit, Vollzahlungen und Teilzahlungen, sowie Sicherstellungen, Bürgschaften usw., die ihm angeboten werden, anzunehmen und der Gesellschaft hiervon Mitteilung zu machen.

3. Der Vers.nehmer ist nicht berechtigt, ohne Zustimmung der Gesellschaft

a) dem Schuldner Stundung zu gewähren,

b) ein zur Sicherung seiner Forderung dienendes Recht aufzugeben,

c) seinen Ausfall oder sein Eigenrisiko (§ 2 Ziffer 1) anderweitig zu versichern.

§ 6. Anzeige- und Beitreibungspflicht.

I. 1. Kommt der Schuldner in Verzug, so muß der Vers.nehmer der Gesellschaft binnen zwei Wochen Anzeige erstatten und, sobald der Verzug einen Monat dauert, eine weitere Mitteilung durch eingeschriebenen Brief machen.

2. Innerhalb einer weiteren Woche muß der Vers.nehmer, falls nicht die Gesellschaft sich ausdrücklich mit weiterer Stundung einverstanden erklärt, gerichtliches Vorgehen gegen den Schuldner veranlassen und alle Maßnahmen, welche nach pflichtmäßigem Ermessen zur raschen und erfolgreichen Beitreibung der Forderung dienlich erscheinen, ohne Unterbrechung durchführen. An den notwendigen Beitreibungskosten beteiligt sich die Gesellschaft im Verhältnis der von ihr zu übernehmenden Quote zur beizutreibenden Summe.

3. Haftet der Schuldner wechselmäßig oder auf Grund einer vollstreckbaren Urkunde, so ist sofort nach Eintritt der Fälligkeit vorzugehen.

4. Hat der Schuldner seinen Wohnsitz ins Ausland verlegt, so hat der Vers.nehmer lediglich nachzuweisen, daß der Schuldner erfolglos durch eingeschriebenen Brief gemahnt ist. Ist dessen Aufenthalt nicht zu ermitteln, so entfällt auch diese Obliegenheit.

II. Der Vers.nehmer hat die Weisungen der Gesellschaft zu befolgen; dies gilt auch für die Verwertung von Sachen, an welchen dem Vers.-nehmer ein Pfand- oder Zurückbehaltungsrecht zusteht. Die Gesellschaft kann mit Rücksicht auf die besonderen Umstände eines Falls unter Abweichung von den Bestimmungen Ziffer I, 1 und 2 strengeres Vorgehen verlangen.

III. Die Vorschriften Ziffer I und II finden sinngemäße Anwendung bezüglich derjenigen Personen, welche außer dem im Vers.schein bezeichneten Schuldner haften.

§ 7. Verletzung der Obliegenheiten des Vers.nehmers.

Wird eine Vorschrift der §§ 5 und 6 von dem Vers.nehmer, seinem Vertreter, Rechtsnachfolger oder einem mit der Erfüllung der Obliegenheit Beauftragten verletzt, so wird die Gesellschaft von der Verpflichtung zur Leistung frei, es sei denn, daß weder dem Vers.nehmer noch den eben genannten anderen Personen unter den gegebenen Umständen die Einhaltung der Vorschrift zugemutet werden konnte oder daß die Verletzung der Vorschrift nichts geschadet hat; für den Fall des § 5 Ziffer 3c ist nur der erstere Nachweis zugelassen.

§ 8. Befriedigung des Vers.anspruchs. Rechtsübergang.

Die der Gesellschaft im Vers.fall obliegende Leistung ist spätestens zwei Wochen, nachdem der Rechtsbestand und die Uneinbringlichkeit der versicherten Forderung sowie die Höhe des Ausfalls nachgewiesen ist, zu bewirken.

Soweit die Gesellschaft den Ausfall ersetzt, gehen die Forderung des Vers.nehmers gegen den Schuldner und alle Ansprüche, welche dem

Vers.nehmer auf Ersatz des Ausfalls gegen Dritte zustehen, auf die Gesellschaft über. Der Vers.nehmer muß auf Verlangen der Gesellschaft dieser eine öffentlich beglaubigte Abtretungsurkunde ausstellen und dem Schuldner sowie den Dritten den Uebergang schriftlich anzeigen.

§ 9. **Abtretungsverbot.**

Der Vers.anspruch kann vor der Feststellung durch rechtskräftiges Urteil, Anerkenntnis oder unwiderruflichen Vergleich nur mit Genehmigung der Gesellschaft abgetreten oder verpfändet werden.

§ 10. **Anzeigen und Erklärungen.**

Die Agenten der Gesellschaft sind nicht befugt, Anzeigen und Erklärungen, welche ein bestehendes Vers.verhältnis betreffen, vom Vers.-nehmer entgegenzunehmen.




3 0112 061942469